

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
Departamento de Economía Aplicada I



TESIS DOCTORAL

**La liberalización de los mercados y el fomento de la
competitividad como elementos del desarrollo económico de la
región de Antioquia, Colombia.
El caso del sector textil-confección
(1991-2010)**

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR

PRESENTADA POR

César Augusto Flórez Martínez

Director

Luis Enrique Casáis Padilla

Madrid, 2015

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
Departamento de Economía Aplicada I



TESIS DOCTORAL

La liberalización de los mercados y el fomento de la competitividad como
elementos del desarrollo económico de la región de Antioquia, Colombia.

El caso del sector textil-confección
(1991 – 2010)

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR
PRESENTADA POR

César Augusto Flórez Martínez

Director

Luis Enrique Casáis Padilla

Madrid, 2014



Universidad Complutense de Madrid
Departamento de Economía Aplicada I

**La liberalización de los mercados y el fomento de la competitividad como
elementos del desarrollo económico de la región de Antioquia, Colombia.**

**El caso del sector textil-confección
(1991 – 2010)**

Tesis doctoral

César Augusto Flórez Martínez
Director: Luis Enrique Casáis Padilla

“La integración internacional puede constituir un objetivo deseable, pero no sustituye la necesidad de mantener una política deliberada de promoción de las capacidades productivas y tecnológicas nacionales.”
Alonso & Garcimartín (2005, pág. 4).

INDICE DE GRÁFICOS	vi
ÍNDICE DE CUADROS	viii
ÍNDICE DE TABLAS	ix
ÍNDICE DE ANEXOS	x
LISTA DE SIGLAS MÁS UTILIZADAS	xi
AGRADECIMIENTOS	xiii
ABSTRAC	xv
INTRODUCCIÓN	1
Estructura de la investigación	16
I. MARCO CONCEPTUAL	19
I.1 Teorías de la liberalización de los mercados, competitividad y desarrollo económico local.	20
I.1.1 Teorías del comercio internacional: de los clásicos a los neoclásicos	22
I. 1.2 El comercio como motor de desarrollo de los países menos desarrollados	55
I. 1.3 Apertura económica	67
I. 1.4 Desarrollo económico local y competitividad desde el enfoque neoschumpeteriano.	75
I. 2 Principales instrumentos para la medición de la competitividad	88
II. MARCO HISTÓRICO, POLÍTICO Y ECONÓMICO DE LA INDUSTRIA TEXTIL Y CONFECCIÓN EN COLOMBIA	108
II. 1 El sector textil-confección en Colombia.....	109
II. 2 Marco legal en torno al proceso de apertura económica.....	118
II. 2.1 Medidas generales.....	118
II. 2.2 Régimen comercial	122
II. 2.3 Medidas que afectan a las exportaciones	125
II. 2.4 Medidas que afectan a las importaciones.....	132
II. 2.5 Medidas para el fomento de la actividad empresarial.....	137
II. 3 Evolución de los sectores textil y confección a partir del proceso de apertura económica.	140
II. 3.1 Evolución de las principales variables industriales	141

II. 3.2 Evolución de los principales indicadores de competitividad.....	170
III. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS	201
III. 1 Análisis de la competitividad de las naciones (CAN-CEPAL).	202
III. 1.1 Antecedentes sobre la competitividad	202
III. 1.2 Metodología.....	205
III. 1.3 Resultados para el sector textil	212
III. 1.4 Resultados para el sector de las confecciones	224
III. 1.5 Conclusiones del modelo.....	234
III. 1.6 Análisis de regresión lineal.....	238
III. 2 Análisis descriptivo del sector textil-confección en la región de Antioquia.	278
III. 2.1 Determinación de indicadores de competitividad y desarrollo económico local.	279
III. 2.2 Análisis de los resultados.	283
CONCLUSIONES.....	305

INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Colombia: Tipos de cambio real efectivo, 1990-2010 (Promedio 1994 = 100)..	90
Gráfico 2. Evolución de la posición competitiva de Colombia en el Anuario de Competitividad Mundial 2011 (IMD)	98
Gráfico 3. Colombia: Participación en el mercado de importaciones (en porcentajes)	103
Gráfico 4. Colombia: Participación en el mercado de recursos naturales (en porcentajes).	104
Gráfico 5. Colombia: Participación en el mercado de manufacturas (en porcentajes).....	105
Gráfico 6. Exportaciones de confecciones textiles, 1970 – 1988.....	112
Gráfico 7. Evolución del PIB colombiano, 1990-2010 (porcentaje anual).	145
Gráfico 8. Colombia: Participación de la industria manufacturera, textil y confección en el PIB. (1990-2000).	147
Gráfico 9. Colombia: Participación de la industria manufacturera, textil y confección en el PIB. (2001-2010).	147
Gráfico 10. Evolución número de establecimientos de la cadena textil-confección, 1990-2010.	151
Gráfico 11. Población total ocupada: sectores textil y confección, 1990 - 2010	153
Gráfico 12. Valor agregado como porcentaje de insumos intermedios, 1990-2001	157
Gráfico 13. Valor agregado como porcentaje de insumos intermedios, 2002-2009	157
Gráfico 14. Variación productividad laboral del sector textil en Colombia, 1991-2001 ...	160
Gráfico 15. Variación productividad laboral del sector confección en Colombia, 1991-2001	160
Gráfico 16. Evolución de la inversión extranjera directa neta y PIB colombiano	163
Gráfico 17. Flujo de IED en Colombia, 1992-2010	165
Gráfico 18. Flujo de IED de Colombia en el exterior, 1992-2010	166
Gráfico 19. Exportaciones de textiles totales y de Colombia, 1990-2010	175
Gráfico 20. Exportaciones de confecciones totales y de Colombia, 1990-2010.....	177
Gráfico 21. Importaciones de la cadena textil-confección colombiana, 1990-2010	178
Gráfico 22. Balanza comercial sector textil, 1990-2010	180
Gráfico 23. Balanza comercial sector confecciones, 1990-2010.....	182
Gráfico 24. Balanza comercial relativa del sector textil, 1991-2010	185
Gráfico 25. Balanza comercial relativa del sector confección, 1991-2010.....	186
Gráfico 26. Evolución trimestral TAE: sector confección, 2001-2010.....	187
Gráfico 27. Evolución trimestral TAE: sector textil, 2001-2010	188
Gráfico 28. Evolución trimestral TPI: sector textil, 2001-2010	190
Gráfico 29. Evolución trimestral TPI: sector confección, 2001-2010.....	191
Gráfico 30. Exportaciones de textiles a Estados Unidos, 1991-2009.....	194
Gráfico 31. Exportaciones de confecciones a Estados Unidos, 1991-2009	195
Gráfico 32. Evolución cuota de mercado en los principales destinos de las exportaciones textiles colombianas, 1991-2010	197
Gráfico 33. Evolución cuota de mercado en los principales destinos de las exportaciones de confecciones colombianas, 1991 – 2010	198
Gráfico 34. Matriz de competitividad del sector textil, 2001-2010	215
Gráfico 35. Matriz de competitividad del sector textil, 1991-2000	218
Gráfico 36. Evolución de las posiciones competitivas de textiles, ambos períodos.	221

Gráfico 37. Matriz de competitividad del sector confecciones, 2001-2010	226
Gráfico 38. Matriz de competitividad del sector confecciones, 1991-2000	229
Gráfico 39. Evolución de las posiciones competitivas de confecciones, ambos períodos.	232
Gráfico 40. Índice de tasa de cambio real y exportaciones textiles, 1990-2010	243
Gráfico 41. Índice de la tasa de cambio real y exportaciones de confecciones, 1990-2010	249
Gráfico 42. Grado de apertura económica y número de establecimientos textiles, 1990-2010	254
Gráfico 43. Grado de apertura económica y número de establecimientos de confección, 1990-2010	258
Gráfico 44. Grado de apertura económica y empleo textil, 1990-2010	262
Gráfico 45. Grado de apertura económica y empleo sector confección, 1990-2010.....	265
Gráfico 46. Grado de apertura económica y participación textil en el PIB, 1990-2010	269
Gráfico 47. Grado de apertura económica y participación confección en el PIB, 1990-2010	273
Gráfico 48. Antigüedad de las empresas	286
Gráfico 49. Principales destinos de las exportaciones.....	290
Gráfico 50. Fuentes de financiación.	292
Gráfico 51. Entidades que han prestado apoyo al sector.....	295
Gráfico 52. Obstáculos para la actividad empresarial.	300
Gráfico 53. Mecanismos de fomento y comportamiento márgenes de utilidad.	303

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1. Esquema integral del desarrollo económico local	79
Cuadro 2. Colombia: Tratados de libre comercio.....	125
Cuadro 3. Incentivos que han existido para los usuarios de las zonas francas	127
Cuadro 4. Correlativa CIIU Rev. 2 – CIIU Rev. 3 a.c.....	143
Cuadro 5. Matriz de competitividad	207
Cuadro 6. Clasificación de productos textiles según Rev.3.	210
Cuadro 7. Clasificación de las confecciones según Rev.3.	211
Cuadro 8. Competitividad de las fibras textiles colombianas en los mercados seleccionados, 2001-2010.....	215
Cuadro 9. Competitividad de las fibras textiles colombianas en los mercados seleccionados, 1991-2000	218
Cuadro 10. Evolución de las posiciones competitivas de fibras textiles colombianas en los mercados seleccionados.....	220
Cuadro 11. Competitividad de las confecciones y accesorios colombianos en los mercados seleccionados, 2001-2010.....	227
Cuadro 12. Competitividad de las confecciones y accesorios colombianos en los mercados seleccionados, 1991-2000.....	229
Cuadro 13. Evolución de las posiciones competitivas de confecciones y accesorios colombianas en los mercados seleccionados.	230
Cuadro 14. Marco institucional de apoyo a las MiPyMEs	296

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. El caso de las ventajas absolutas y comparativas coincidentes y repartidas entre A y B.....	28
Tabla 2. Doble ventaja absoluta del país A, y ventaja comparativa repartida.....	28
Tabla 3. El caso de 2 países y 3 mercancías diferentes.	30
Tabla 4. Ordenación jerárquica según la ventaja comparativa (decreciente) en el país B. ..	30
Tabla 5. Elevación del 10% del nivel general de precios de A, y descenso equivalente en B.	33
Tabla 6. Variación del 20% en los precios (subida en A, descenso en B).	33
Tabla 7. Variación final: 25% (Subida en A, descenso en B).	34
Tabla 8. El caso de 4 países y dos mercancías.	37
Tabla 9. Crecimiento medio de la PTF, 1966-1990.a.....	71
Tabla 10. Comparación del crecimiento de la PTF de algunos países	71
Tabla 11. Escalafón de competitividad mundial 2011 (IMD).....	99
Tabla 12. Colombia: Participación de la cadena textil-confección dentro del PIB industrial, 1990-2010.....	148
Tabla 13. Textiles: Índices obtenidos para los mercados en estudio, 2001-2010.	213
Tabla 14. Textiles: Índices obtenidos para los mercados en estudio, 1991-2000.	217
Tabla 15. Confecciones: Índices obtenidos para los mercados en estudio, 2001-2010.....	225
Tabla 16. Confecciones: Índices obtenidos para los mercados en estudio, 1991-2000.....	228
Tabla 17. Resumen del modelo, Predictors: (Constant), ITCR	239
Tabla 18. Resumen del ANOVA (Variable dependiente: Exp_Tex)	241
Tabla 19. Coeficientes de regresión parcial (Variable dependiente: Exp_Tex).....	242
Tabla 20. Resumen del modelo, Predictors: (Constant), ITCR	246
Tabla 21. Resumen del ANOVA (Variable dependiente: Exp_Conf).....	247
Tabla 22. Coeficientes de regresión parcial (Variable dependiente: Exp_Conf)	248
Tabla 23. Resumen del modelo, Predictors: (Constant), GAE_Tex.....	252
Tabla 24. Resumen del ANOVA (Variable dependiente: Establec_Tex)	252
Tabla 25. Coeficientes de regresión parcial (Variable dependiente: Establec_Tex).....	253
Tabla 26. Resumen del modelo, Predictors: (Constant), GAE_Conf.....	256
Tabla 27. Resumen del ANOVA (Variable dependiente: Establec_Conf)	256
Tabla 28. Coeficientes de regresión parcial (Variable dependiente: Establec_Conf)	257
Tabla 29. Resumen del modelo, Predictors: (Constant), GAE_Tex.....	259
Tabla 30. Resumen del ANOVA (Variable dependiente: Empleo_Tex)	260
Tabla 31. Coeficientes de regresión parcial (Variable dependiente: Empleo_Tex)	261
Tabla 32. Resumen del modelo, Predictors: (Constant), GAE_Conf.....	263
Tabla 33. Resumen del ANOVA (Variable dependiente: Empleo_Conf).....	263
Tabla 34. Coeficientes de regresión parcial (Variable dependiente: Empleo_Conf)	264
Tabla 35. Resumen del modelo, Predictors: (Constant), GAE_Tex.....	266
Tabla 36. Resumen del ANOVA (Variable dependiente: Part_TexPIB)	267
Tabla 37. Coeficientes de regresión parcial (Variable dependiente: Part_TexPIB).....	268
Tabla 38. Resumen del modelo, Predictors: (Constant), GAE_Conf.....	270
Tabla 39. Resumen del ANOVA (Variable dependiente: Part_ConPIB).....	271
Tabla 40. Coeficientes de regresión parcial (Variable dependiente: Part_ConPIB)	272
Tabla 41. Población textil y confección en Antioquia (69 municipios).	278
Tabla 42. Tamaño y estratificación de la muestra.	279

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo I. Análisis descriptivo del sector textil-confección en la región de Antioquia.	330
Anexo II. Análisis recapitulativo del arancel NMF, enero de 2006	356
Anexo III. Concesiones arancelarias otorgadas en el marco de regímenes aduaneros especiales, julio de 2006	358
Anexo IV. Tasas arancelarias por acuerdo preferencial (valores porcentuales 2006).	360
Anexo V. Arancel nominal y protección efectiva (valores porcentuales 2003).	362
Anexo VI. Colombia: Inversión sector textil por países de destino, 1992-2003	363
Anexo VII. Colombia: Inversión sector confecciones por países de destino, 1992-2003..	363
Anexo VIII. Importaciones de textiles & exportaciones de confecciones, 1990-2010	364
Anexo IX. Principales variables cadena de textiles y confecciones, 2002-2010. Exportaciones (dólares F.O.B.)	365
Anexo X. Principales variables cadena de textiles y confecciones, 2002-2010. Importaciones (dólares C.I.F.)	366

LISTA DE SIGLAS MÁS UTILIZADAS

ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración
ALTEX	Usuario Altamente Exportador
ANDI	Asociación Nacional de Industriales
BANCOLDEX	Banco Colombiano de Comercio Exterior
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BM	Banco Mundial
CAN	Análisis de competitividad de las naciones
CARICOM	Comunidad del Caribe
CBI	Iniciativa Cuenca del Caribe
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CERT	Certificado de Reembolso Tributario
CIDETEXCO	Centro de Investigación y Desarrollo Tecnológico Textil Confección de Colombia
CIIU	Clasificación Industrial Internacional Uniforme
COLCIENCIAS	Departamento Administrativo de Ciencia, Tecnología e Innovación
COMTRADE	Estadísticas del comercio de productos básicos.
CONPES	Consejo Nacional de Política Económica y Social
DANE	Departamento Administrativo Nacional de Estadística
DEL	Desarrollo económico local
DIAN	Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales
DNP	Departamento Nacional de Planeación
EAM	Encuesta Anual Manufacturera
EE.UU.	Estados Unidos
FENALCO	Federación Nacional de Comerciantes
FMI	Fondo Monetario Internacional
H-O-S	Heckscher-Ohlin-Samuelson
I+D	Investigación y Desarrollo
I+D+i	Investigación, Desarrollo e Innovación
IED	Inversión extranjera directa
Incomex	Instituto de Comercio Exterior

IPC	Índice de Precios al Consumidor
IPP	Índice de Precios al Productor
IVA	Impuesto al valor agregado
MCCA	Mercado Común Centroamericano
MERCOSUR	Mercado Común del Sur
Mincomex	Ministerio de Comercio Exterior
MiPyMEs	Micro, Pequeñas y Medianas Empresas
NAFTA	North American Free Trade Agreement
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo
OMC	Organización Mundial del Comercio
PIB	Producto interior bruto
PMD	Países menos desarrollados
PROEXPORT	Entidad para Promoción del Turismo Internacional, Inversión Extranjera y Exportaciones no tradicionales en Colombia.
PTF	Productividad total de los factores
SENA	Servicio Nacional de Aprendizaje
SIEX	Sistema Especial de Importación Exportación
TCR	Tasa de cambio real
TLC	Tratado de libre comercio
TVA	Teoría de la ventaja absoluta
TVC	Teoría de la ventada comparativa
UN	Naciones Unidas
USD	Dólares de los Estados Unidos
ZEEE	Zonas Económicas Especiales de Exportación

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar inicio agradeciendo a mi director de tesis doctoral, Dr. Luis Enrique Casáis Padilla por su dedicación, confianza, apoyo intelectual y moral durante todo este tiempo. Todo ello ha sido fundamental para llevar esta investigación a feliz término.

- Javier Oyarzun mi tutor y consejero durante toda mi etapa de estudiante.
- A los profesores que componen el departamento de Economía Aplicada I por brindarme sus conocimientos y una mejor comprensión del funcionamiento de la economía mundial.
- Fernando Alonso Guinea, Secretario Académico del Instituto Complutense de Estudios Internacionales por su valiosa intervención en momentos difíciles.
- Juan Fernando Álvarez y Carlos Mariaca por sus valiosos testimonios como empresarios.
- DANE – Medellín, por su rápido pero efectivo curso del manejo de su base de datos.
- María de Jesús Arrízala Segura, grupo de estadística de la Súper Intendencia de Sociedades por depurar y facilitar su base de datos en los términos que los requería la presente investigación.

De manera personal:

- En memoria de mi madre por darme la vida, su amor incondicional y los años de espera que no pudieron culminar por ver realizado este sueño.

- A mis hermanos y sobrinos por sus muestras de cariño, respeto y apoyo incondicional.
- A mis amigos: Ana María Marín, Ivette Villamizar y Soraya Vivanco quienes me brindaron su hospitalidad y apoyo en o desde Madrid. Tom Howes por su valiosa truca; Alain Flabat, Henry Libert y Steven de Gieter por sus palabras de aliento y constante preocupación por los avances en mi investigación durante la etapa en que viví en Bruselas. A mí siempre leal compañero y amigo desde la licenciatura Adrián Londoño, por sus opiniones y consejos acerca de mi tema de investigación.
- Fernando Arango, mi corrector personal de textos.
- Marleny Rodríguez Pineda y John Jairo García, profesores de la Universidad EAFIT y amigos personales, por sus sabios consejos, las largas charlas acerca de Economía Internacional y aclaración de algunos conceptos.

ABSTRAC

Market liberalisation and the promotion of competitiveness as tools for ensuring economic development in the region of Antioquia, Colombia.

A case study: the textile and clothing sector (1991-2010)

Introduction

As a result of the exhaustion of the “import substitution industrialisation” (ISI) model, which was common place between 1933 and 1980, many Latin American countries which had followed the ISI model found themselves facing a number of significant external difficulties, particularly in terms of balance of payments. The debt crisis experienced by those countries during the 1960s and 1970s led to acute poverty levels and economic stagnation. A situation which, paradoxically, was worsened by a series of stabilisation/structural adjustment programmes imposed by the international financial capital provided by the International Monetary Fund (IMF) as a *solution* to the economic crisis. Colombia did not escape the requirements imposed by these programmes, which became known as of 1989 as the “Washington Consensus”. Even after more than 20 years of economic liberalisation, the consequences of these measures can still be seen in much of Colombia’s industry and in the economic development of some areas.

During the early 1990s, indicators concerning the extent to which Colombia’s economy had integrated to form part of the international trade community seemed to show a gradual trend towards isolation, leading to the conclusion that the development model supported by the protection of internal production was showing signs of exhaustion.

In February 1990, the Barco administration announced a programme of gradual economic liberalisation, focussing on exports as the main driving force behind ensuring development. One objective behind this programme was to *gradually steer part of production towards external markets and to increase significantly the 'share' of exports in GDP as a whole*, another being *to facilitate access to consumable goods and capital assets from abroad, in order to revitalise the economy and to increase the production potential of domestic industry*.

Over 20 years later, even though the export sector has diversified, primary exports still continue to exceed industrial exports and Colombia's international economic presence continues to be low. It would appear that the textiles/clothing industry in Antioquia (Colombia), the main focus of this research, has not been spared from this trend. Although this sector of industry has built a complex and diverse production chain for over 80 years, thus significantly contributing to economic growth, to exports and to employment in the region, between 1990 and 2000 the proportion of GDP made up by this sector has fallen by more than 60% and currently the technology used in some areas date back to the 1960s.

Summary

The objectives behind this research are to examine how trade liberalisation measures have changed how competitive the textile and clothing industry is, and also how these sectors have contributed to economic development in the region of Antioquia. This thesis aims to compare the meeting of the objectives proposed by the Colombian government at the start of the reforms to ensure economic openness with the current reality facing these two industries.

In order to meet these objectives, this research is divided into two parts:

- Firstly, an assessment of the degree of competitiveness of exports from the Colombian textile and clothing industry within the markets of its main trading partners. For the purpose of conducting this assessment, the methodology proposed by the Economic Commission for Latin America (ECLAC), in *Competitive Analysis of Nations* (CAN) has been used.

In addition to this methodology, *linear regression* analysis has also been used. This technique will be used to in order to establish a possible link between Real Exchange Rates (RER) and exports; the level of openness and the number of establishments, generation of employment, amongst other things. Thus examining whether the competitiveness or otherwise of these industries is due to entirely spurious situations, or rather a response to a constant process of investment, R+D, technical improvements and constant workforce capability.

- The second part of the investigation is intended to examine statistical results, on the basis of the perception of business owners from these two sectors regarding competitiveness and economic development in their areas. This part of the investigation has used case studies, on the basis of a small sample of industrial firms from the textile sector in the region, in order to establish current competitiveness and the contribution to economic development processes.

Results

The investigation has resulted in the following conclusions:

1. According to an analysis of the primary industrial variables, throughout the period in question, the proportion of manufacturing GDP made up by the textiles and clothing sector

fell by 46%, compared to 1990. Decelerating sales levels within the domestic market and also in the United States, Colombia's main trading partner, have brought a reduction in the number of trading establishments involved in this sector, and ultimately also caused job losses.

2. On the basis of data obtained from CAN and ECLAC, we can conclude that Colombian industry continues to specialise in sectors with very low international market potential. Over the last two decades, both the textile and clothing sectors have become less competitive, although there are some exceptions.

3. The use of linear regression has indicated a negative correlation between the level of dynamism of exports in both sectors and RER variations.

The level of economic openness continues to have a moderate negative correlation with the number of establishments involved in the production of textiles and clothing. With regard to this variable and job creation, the textiles sector is seeing a moderate negative correlation, whilst the clothing sector is seeing a low positive correlation, in other words, there are less clothing companies absorbing more workforce.

As regards the level of economic openness and its relationship with the proportion of GDP formed by these sectors, it is quite possible that greater exposure to international competitors has had negative and moderate repercussions for both sectors, and as a result, the level of their participation in GDP has reduced.

4. The case study has shown that many of these companies in the region are experiencing limitations such as: high levels of informality, very low level of market diversification, unreliable level of technological development, innovation and application of knowledge, low

level of training for human resources, limited access to the financial sector and low levels of partnership.

Conclusions

- Generally speaking, the reduction in import tariffs, the high level of international competition, smuggling, the high concentration of exports to the United States and its trade policy have been the main reasons for the loss of Colombia's share in the primary export markets.
- The lack of efficiency as regards infrastructure and institutions, and also corruption, are factors which are preventing industry from being competitive, and therefore reducing the capability to contribute to the economic development of the region of Antioquia.
- The policies and tools for promoting business activity are neither appropriate nor sufficient to increase the level of competitiveness.
- Consequently, in the case of the textile and clothing sector in Colombia, commercial liberalisation has not in itself increased the sector's capability to sustain and expand its participation in international markets. The sector has therefore also seen its contribution to economic growth in Colombia greatly undermined. This has been reflected in the closure of many commercial establishments, the loss of a great deal of employment (posts which were mainly held by female heads of households) and the reduction of income for families.

INTRODUCCIÓN

Como consecuencia del agotamiento del modelo conocido como “industrialización mediante la sustitución de importaciones” (ISI), vigente durante el periodo 1933-1980, muchos países latinoamericanos que habían seguido este modelo se encontraron, finalmente, con graves dificultades externas, relacionadas especialmente con su balanza de pagos. La crisis de deuda que experimentaron estos países en los años sesenta y setenta trajo como consecuencias la agudización de la pobreza y el estancamiento económico, situación que se vio agravada, paradójicamente, por el aluvión de programas de estabilización/ ajuste estructural que impuso el capital financiero internacional a través del Fondo Monetario Internacional (FMI), como una *solución* a la propia crisis económica. Colombia no escapó a las imposiciones de dichos programas, conocidos a partir de 1989 como el “Consenso de Washington”¹, y aún, después de más de 20 años de liberalización económica, sus consecuencias se ven reflejadas en gran parte de su tejido industrial y en el desarrollo económico de algunas localidades.

La crisis financiera colombiana de los años ochenta, estuvo precedida por la bonanza cafetera de finales de la década de los setenta, la cual desencadenó un auge económico sin

¹ El "Consenso de Washington" se refiere a políticas de corte neoliberal, que quedaron recogidas en el famoso decálogo de John Williamson; donde se trató de formular un listado de medidas de política económica para orientar a los gobiernos de países en desarrollo y a los organismos internacionales (Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial y Banco Interamericano de Desarrollo (FMI, BM y BID)) a la hora de valorar los avances en materia económica de los primeros al pedir ayuda a los segundos. El Consenso de Washington se fundamenta en los diez enunciados que se exponen a continuación: 1) Disciplina presupuestaria, 2) Cambios en las prioridades del gasto público, 3) Reforma fiscal, 4) Tipos de interés, 5) Tipo de cambio, 6) Liberalización comercial, 7) Políticas de apertura respecto a la inversión extranjera directa, 8) Política de privatizaciones, 9) Política desreguladora y 10) Derechos de propiedad.

precedentes. Esta bonanza se registró en un contexto de altos precios internacionales del café como resultado de una helada que experimentó Brasil. En este entorno, el país enfrentó un fuerte ingreso de divisas asociado a las exportaciones de café, al aumento de las exportaciones no tradicionales (legales e ilegales), y a la entrada de capitales atraídos por las altas rentabilidades del mercado de títulos y un diferencial positivo de tasas de interés. Este auge económico y aumento en los flujos de capital propició un aumento del endeudamiento externo público y privado. Adicionalmente, la dependencia de la economía colombiana al sector cafetero trascendió a la estructura del sector financiero, concentrando su cartera en este sector y haciéndose más vulnerable.

La caída de los precios internacionales del café en 1980 y el deterioro en los términos de intercambio, desencadenó una desaceleración de la economía, el surgimiento de un déficit en la cuenta corriente y el incremento del endeudamiento externo. De acuerdo con Fogafin (2009)², “la reversión del ciclo económico ocurrió en un momento en que el sistema financiero colombiano se caracterizaba por bajos niveles de capitalización y de provisiones, y por un marco de regulación y supervisión que posibilitaba que algunas entidades financieras eludieran ciertos controles legales.”³

Posteriormente, el aumento de la tasa de interés en EE.UU conllevó al encarecimiento de la deuda de los países latinoamericanos, tal que en 1982 México se vio obligado a solicitar el aplazamiento del servicio de la deuda externa, lo cual propició el posterior cierre de las líneas

² Citado en (Fogafin, 2012, pág. 6)

³ Teniendo en cuenta la fuerte expansión monetaria que vivía la economía, como consecuencia de la entrada de capitales, el Banco de la República estableció una política contraccionista a través de encajes.

de crédito internacionales a los países en desarrollo. Estos eventos detonaron una crisis de deuda externa en América Latina a mediados de 1982.

En este contexto interno y externo tan complejo, los problemas del sector real se evidenciaron en el deterioro de los indicadores de calidad de la cartera del sector financiero. Con un sector financiero que presentaba deficiencias de capital e información contable que no reflejaba su realidad económica y financiera, en 1982 el país entró en una crisis financiera que generó la posterior liquidación y nacionalización de algunos bancos entre 1986 y 1987.

Al iniciarse la década de los noventa la economía colombiana había logrado encontrar un relativo equilibrio de los agregados macroeconómicos. Pese a la ruptura del Pacto Internacional del Café, la situación cambiaria logró estabilizarse, manteniendo un nivel de reservas adecuado. Sin embargo, *los indicadores relativos al grado de inserción de la economía colombiana a las corrientes de intercambio comercial, arrojaban como resultado una tendencia hacia un enclaustramiento progresivo.* El país tenía los aranceles más altos dentro del Grupo Andino y *se concluye que el modelo de desarrollo, soportado en la protección a la producción interna, mostraba signos de agotamiento.*

En materia de deuda externa era clara la negativa del Banco Mundial (BM) para otorgar nuevos créditos de apoyo al proceso de apertura. Sin embargo, el gobierno Barco decidió avanzar en el proceso, de acuerdo con lo previsto en el programa inicial planteado al BM en 1989, y retiró la solicitud de financiamiento del programa de apertura y modernización de la economía, gestionando un crédito de política de libre disponibilidad destinado a apoyar la reforma y modernización del sector público.

Pese a la renuencia del BM, en febrero de 1990 la administración Barco anunció un programa de liberación gradual de la apertura que, de acuerdo con la orientación del BM, modificaba la concepción sobre el modelo de desarrollo vigente en Colombia hasta entonces, centrando la atención en el sector externo como motor del desarrollo. (Consejo Nacional de Política Económica y Social –CONPES-, Documento 2465 del 22 de febrero de 1990). *Aunque se reiteró en el diagnóstico que la estrategia de sustitución de importaciones, protección a la industria nacional y promoción de exportaciones desarrollada durante los últimos años, había permitido en su momento impulsar la industrialización, se insistió en que la presencia marginal de las exportaciones colombianas en los mercados internacionales era una característica de la economía colombiana que forzaba a un cambio en el modelo de desarrollo.*

Debido a la relativa holgura en el nivel de reservas internacionales, el país no requería de un flujo de recursos como los previstos en la iniciativa Brady⁴, así como tampoco de préstamos, como los previstos en los programas *stand by*⁵ del FMI. No obstante, el BM insistió en la necesidad de suscribir un acuerdo con el FMI, sujeto al cumplimiento de metas de carácter macroeconómico y de cuyo seguimiento se encargaría el propio BM.

⁴ Dicha iniciativa se debe al Secretario Norteamericano del Tesoro, Nicholas Brady, quien anuncia en su discurso del 10 de Marzo de 1989, que EE.UU. consideraba oficialmente que, la reducción de la deuda y de su servicio sería desde entonces parte integrante de la estrategia frente a la crisis del endeudamiento internacional.

⁵ El Servicio de Crédito Stand-By (SCS) proporciona asistencia financiera a los países de bajo ingreso con necesidades de balanza de pagos a corto plazo. El SCS se creó en el marco del nuevo Fondo Fiduciario para el Crecimiento y la Lucha contra la Pobreza (FFCLP) como parte de un conjunto más amplio de reformas para lograr que la asistencia financiera que brinda el FMI sea más flexible y se adapte mejor a las diversas necesidades de los países de bajo ingreso, inclusive en épocas de shocks o crisis. El SCS brinda un acceso elevado, tiene una tasa de interés menor, puede utilizarse en modalidad precautoria y hace hincapié en los objetivos de reducción de la pobreza y crecimiento del país.

El BM consideró, no obstante, que era conveniente retrasar el crédito, hasta tanto se conocieran los lineamientos de política a seguir por parte de la administración del gobierno entrante, que a su juicio debían propender por la modernización y apertura de la economía colombiana. Finalmente este préstamo se firmaría en enero de 1991 por un monto de USD 600 millones, en una operación de cofinanciación entre el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el BM.

El programa de apertura de la economía colombiana se presentó durante los últimos meses de la administración Barco. Se planteó introducir competencia gradual y progresiva a la producción nacional en dos etapas: la primera etapa se estimó en dos años contados a partir de febrero de 1990, período en el cual se debían reducir progresivamente las restricciones cuantitativas, mediante un mecanismo de asignación de cupos de importación para ítems bajo el régimen de licencia previa, compensando esta mayor exposición de la producción doméstica con protección arancelaria y, sobre todo, con una devaluación favorable de la tasa real de cambio. Durante los dos primeros años se eliminarían las licencias de importación, sustituyéndolas por aranceles y aumentándolos en aquellos sectores que así lo necesitaran, desmontándose gradualmente la discrecionalidad que tradicionalmente tenía el Instituto de Comercio Exterior (Incomex) en su manejo. Estas medidas se adelantaban con la idea de permitir la adecuación de la industria a las nuevas condiciones de competencia que afrontaría a mediano plazo.

En una segunda etapa se buscaría reducir aranceles, de forma tal que se alcanzara en un período de tres años el nivel de protección *deseable* que, de acuerdo con los documentos oficiales, oscilaba en torno a un arancel promedio, incluida la sobretasa del 25%. (Cámara de

Comercio de Bogotá, 1993)⁶. Paralelamente, la devaluación nominal en 1990 se aceleraría, alcanzando el 31 %, con el fin de evitar que la liberalización comercial indujera una excesiva demanda de importaciones que pudiera atentar contra la estabilidad cambiaria y, por ende, pusiera en riesgo la profundización del propio proceso de apertura. Sin embargo, desde enero de 1991 se inició un proceso de revaluación real, tendencia que se mantendría prácticamente invariable hasta 1994.

En agosto de 1990 inició su gobierno la administración Gaviria, y para finales de este mismo año se completaban ya tres reformas al régimen arancelario. Para agosto de 1991 el país se encontraba pasando por un período de alta inflación y el comportamiento del sector externo no era el esperado. Si bien las exportaciones habían crecido ligeramente, especialmente las menores, esta era una tendencia iniciada desde mediados de la década del ochenta. Las importaciones, en cambio, habían caído en términos de dólares corrientes cerca del 11%, incrementándose únicamente las importaciones de bienes de consumo en casi un 10% (Conpes, Documento 2549, agosto 26. 1991). Estos resultados iban en contravía con los objetivos de la apertura que buscaba, por una parte, *orientar progresivamente parte de la producción hacia los mercados externos y aumentar sustancialmente la participación de las exportaciones en el PIB*, y por otra, *facilitar el acceso a insumos y bienes de capital foráneos con el fin de reactivar la economía y elevar la capacidad productiva de la industria doméstica*.

La incertidumbre sobre la evolución de la balanza de pagos, como resultado del colapso del Pacto Internacional del Café, condujo a la administración Gaviria a acelerar la devaluación mientras se adelantaba la apertura gradual de importaciones. Dada la postergación de los

⁶ Citado por (Garay, 1998, pág. 3)

flujos de importaciones como resultado de la expectativa generada a los importadores frente a futuras liberaciones arancelarias, se produjo una acumulación innecesaria de divisas que a mediano plazo podría producir inestabilidad en la balanza de pagos. Con base en la coyuntura que atravesaba la economía, el gobierno decidió dejar de lado el *gradualismo* en la apertura comercial.

El proceso de revaluación real se mantuvo hasta mediados de 1994, lo cual afectó negativamente el objetivo de dinamizar y diversificar las exportaciones nacionales. La misma revaluación, coincidiendo con la disminución de las restricciones cuantitativas, favoreció el crecimiento de las importaciones, y si bien, las de bienes de capital crecieron (19.8% entre 1990 y 1996), se observó un verdadero auge de importaciones de bienes de consumo que crecieron en promedio, entre 1990 y 1996, un 33%, con un máximo de 1.100% entre 1992 y 1993.

Después de más de 20 años, aunque el sector externo se ha diversificado, las exportaciones primarias continúan siendo más importantes que las industriales y la participación de la economía en el mercado internacional es baja. Parece que la industria textil-confección en Antioquia (Colombia), objeto central de esta investigación, no ha sido ajena a esta tendencia. A pesar de que durante más de 80 años esta industria construyó una compleja y diversificada cadena productiva, generando así una importante contribución al crecimiento económico, a las exportaciones y al empleo en la región, entre 1990 y 2000 perdió de forma gradual más del 60% de su participación en el PIB y actualmente algunos de los telares y máquinas de hilar tienen tecnología de los sesenta.

Históricamente, Medellín ha sido el centro textil de Colombia, con empresas de gran importancia en el ámbito latinoamericano en las décadas setenta y ochenta. Así por ejemplo, la Compañía Colombiana de Tejidos S.A. (Coltejer), fue constituida en el año 1907 y Fabricato en 1920. La industria textil colombiana tuvo como epicentro la ciudad de Medellín y posteriormente se crearon empresas en Bogotá, en Pereira e Ibagué, entre otras. La ciudad de Medellín (capital de Antioquia) concentra el 39% de los establecimientos del sector textil en Colombia. Por el lado de la industria de la confección, Antioquia participa con el 35% del total de los establecimientos a nivel nacional dedicados a dicha actividad económica y en términos de producción bruta, participa con un 54% del total nacional.

Actualmente, aunque se conservan algunas de las grandes empresas de producción textil, el desarrollo de la industria en general, no evidencia una cuota creciente de mercado tanto interna como internacionalmente, muchas empresas desaparecieron como consecuencia de los competidores internacionales y el mejoramiento técnico y la innovación están lejos de alcanzar los estándares internacionales, generando repercusiones directas sobre el empleo y el desarrollo económico de la localidad.

Los objetivos de esta investigación son analizar el impacto que las medidas de liberalización comercial han tenido sobre los estándares de competitividad del sector textil-confección, y la forma cómo estos sectores han contribuido al desarrollo económico en la región de Antioquia. Esta tesis pretende contrastar el cumplimiento de los objetivos propuestos por el gobierno colombiano, en el momento de llevar a cabo las reformas de apertura económica, con la realidad actual de la industria textil y confección en Antioquia.

La hipótesis que se plantea contrastar en esta investigación es la siguiente:

La liberalización comercial que se dio en Colombia a partir del año 1991, supone una variable explicativa central de las siguientes modificaciones sufridas por los sectores textil y confección, entre los años 1991 y 2010: la pérdida gradual de su participación en el producto interior bruto, pérdida de cuota en los mercados externos y el deterioro de su contribución al desarrollo económico de la región de Antioquia.

De esta hipótesis se desprenden las siguientes variables:

V1 (Variable independiente):

A) La liberalización comercial

V2 (Variable dependiente):

B) pérdida gradual de participación en el PIB.

C) pérdida gradual de cuota en los mercados externos.

D) el deterioro de su contribución al desarrollo económico de la región de Antioquia.

Para cumplir con los objetivos expuestos anteriormente, esta investigación se lleva a cabo en dos partes:

- La primera de ellas busca evaluar los niveles de competitividad de las exportaciones del sector textil y confección colombianas, en los mercados de sus principales socios

comerciales. Para ello se ha hecho uso de la metodología propuesta por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL)⁷, *Competitive Analysis of Nations* (CAN)⁸.

A través de la construcción de índices de las exportaciones, tomando como base las estadísticas de United Nations Commodity Trade Statistics Database (COMTRADE-UN)⁹, y comparando dos períodos de tiempo como son: 1991 al 2000 y 2001 al 2010, años que en su totalidad abarcan el período de estudio de esta investigación, se ha tratado de determinar si ambas industrias están ganando participación en estos mercados y si esta participación está aumentando en sectores donde la demanda por estos productos es dinámica en el mercado receptor.

Estos resultados nos permitirán conocer el estado de la competitividad, asociada ésta a la capacidad de las exportaciones de un país de aumentar su participación en el mercado

⁷ La Comisión Económica para América Latina (CEPAL) fue establecida por la resolución 106 (VI) del Consejo Económico y Social, del 25 de febrero de 1948, y comenzó a funcionar ese mismo año. En su resolución 1984/67, del 27 de julio de 1984, el Consejo decidió que la Comisión pasara a llamarse Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

La CEPAL es una de las cinco comisiones regionales de las Naciones Unidas y su sede está en Santiago de Chile. Se fundó para contribuir al desarrollo económico de América Latina, coordinar las acciones encaminadas a su promoción y reforzar las relaciones económicas de los países entre sí y con las demás naciones del mundo. Posteriormente, su labor se amplió a los países del Caribe y se incorporó el objetivo de promover el desarrollo social.

⁸ Esta metodología está basada en el diseño de varios programas analíticos los cuales constituyen el Sistema CAN (Análisis de competitividad de las naciones). Este sistema, aparte de contener una completa base de datos respecto de las importaciones de los mercados más importantes del mundo, con un amplio espectro de países y regiones, con una clasificación de bienes desagregada hasta cuatro dígitos y una cobertura desde 1985, permite un fácil, cómodo, rápido y ordenado manejo de la información.

⁹ La Base de datos sobre estadísticas del comercio de las Naciones Unidas (UN Comtrade) contiene las importaciones detalladas y estadísticas de las exportaciones reportadas por las autoridades estadísticas de los cerca de 200 países o áreas. Se refiere a los datos anuales desde 1962 hasta el año más reciente. Comtrade ONU es considerada la base de datos comerciales más completa disponible con más de 1 billón de registros. Un registro típico es - por ejemplo - las exportaciones de automóviles de Alemania a los Estados Unidos en 2004 en términos de valor (USD estadounidenses), el peso y la cantidad suplementaria (número de vehículos). La base de datos se actualiza continuamente. Cada vez que se reciben los datos de comercio de las autoridades nacionales, que están estandarizados por la División de Estadística de las Naciones Unidas y luego se añaden a Comtrade.

mundial. Se debe aclarar que esta medición se hará en el nivel nacional y no para la región de Antioquia, la cual es el ámbito de estudio de la presente investigación. Ello debido a que las estadísticas del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) no desagregan las exportaciones por productos, origen y destino a nivel regional. Aun así, esto nos permite injerir en el estado de la competitividad de la región de Antioquia, pues esta participa con el 30% de las exportaciones del sector a nivel nacional.

La justificación para el empleo del anterior modelo se basa en el análisis que Alonso & Garcimartín (2005), hace acerca de la nueva *teoría del crecimiento endógeno*¹⁰, en la cual encuentran argumentos para fundamentar la relación entre apertura comercial y crecimiento económico, al considerar que el comercio juega un papel importante en los procesos de innovación tecnológica, de aprovechamiento de las economías de escala y de potenciación de las externalidades.

Del anterior análisis surgió la hipótesis que se desea contrastar, si el modelo demuestra que las exportaciones colombianas de textiles y confecciones han ganado cuota de mercado entre sus principales socios comerciales, esto nos puede llevar a concluir que efectivamente el proceso de apertura económica, bajo los preceptos de las políticas aplicadas de corte neoliberal, lograron volver esta industria más competitiva, como resultado de una mayor innovación tecnológica, el aprovechamiento de las economías de escala y potenciación de las externalidades. En este caso la hipótesis de estudio tendrá que ser desestimada, ya que los objetivos trazados por el gobierno colombiano en torno al proceso de apertura se habrán

¹⁰ Los modelos de crecimiento endógeno parten de la tradición neoclásica, e introducen distintas variaciones sobre el mismo: algunos toman en consideración los rendimientos de escala crecientes y los efectos de propagación o difusión (modelos de derrame), o introducen el cambio tecnológico endógeno (modelos *neoschumpeterianos*), y, en su conjunto, predicen la divergencia en el crecimiento económico.

cumplido. Por el contrario esta investigación nos demostrará que para el caso concreto del sector textil-confección de la región de Antioquia, un proceso de apertura por sí solo, sin una política de acompañamiento a los sectores sometidos a la competencia internacional, difícilmente logra la modernización del aparato productivo, altos estándares de competitividad y presencia internacional, y con ellos el crecimiento y desarrollo económico de las regiones y/o localidades que detentan dichas industrias.

Además de la metodología propuesta por la CEPAL para evaluar la competitividad, en esta primera parte se utilizará un *análisis de regresión lineal*, el cual es una técnica estadística utilizada para estudiar la relación entre variables. Esta técnica se empleará con el fin de determinar posibles relaciones entre el índice de la tasa de cambio real y las exportaciones, entre el grado de apertura y el número de establecimientos, etc. Esto con el fin de determinar si la competitividad *alcanzada o no* por las industrias objeto de estudio se debe a situaciones netamente *espurias*, o son la respuesta a un proceso continuo de inversión, I+D, mejoramiento técnico y de la capacitación constante de la mano de obra.

Finalmente, cabe señalar que para este apartado en concreto (III.1.6), las herramientas informáticas empleadas para el análisis estadístico fueron el software Statistical Package for the Social Sciences (SPSS) y Statistical Analysis System (SAS) para Windows.

- La segunda parte de esta investigación es llevada a cabo con el fin de evaluar los resultados estadísticos con la percepción que los empresarios de estos dos sectores tienen acerca de la competitividad y el desarrollo económico de su localidad. Para ello se ha recurrido al *estudio de casos*, seleccionando entre la población de industriales del sector textil y confección de la región, una pequeña muestra, con el fin de ahondar un poco más en el

verdadero estado de la competitividad y su contribución a los procesos de desarrollo económico.

Según Tamayo-Tamayo (2000), las investigaciones pueden ser de dos formas:

1. Básica: se apoya dentro de un contexto teórico y su propósito fundamental es el de desarrollar teorías, mediante el descubrimiento de amplias generalizaciones o principios. Tiene como objeto la búsqueda del conocimiento.
2. Aplicada: depende de los descubrimientos y aportes de la investigación básica. Se dirige a su aplicación inmediata y no al desarrollo de teorías.

En este caso partimos de un contexto teórico, como son la relación *positiva* entre apertura, competitividad y desarrollo económico y lo aplicamos al sector textil y confección de la región de Antioquia. No tratamos de desarrollar una teoría, sino más bien de evaluar su aplicación. Por lo tanto podemos enmarcar esta investigación como de tipo *Aplicada*.

El método deductivo es el método que empleará, el cual es un método de razonamiento que lleva a conclusiones, partiendo de lo general, aceptado como válido, hacia aplicaciones particulares. Este método se inicia con el análisis de los postulados, teoremas, leyes, y principios de aplicación universal y, mediante la deducción, el razonamiento y las suposiciones, entre otros, se comprueba su validez para aplicarlos en forma particular.

Como antecedentes a la presente investigación, encontramos que desde, al menos hace 20 años, el tema de la competitividad ha surgido vigorosamente en la discusión teórica y con importantes implicaciones en la política económica internacional latinoamericana.

Destacan, por una parte, una serie de instituciones como el *World Economic Forum (WEF)* y el *International Institute for Management Development (IMD)*, que han tratado de medir, comparativamente, la competitividad de un grupo de países utilizando diferentes criterios.¹¹

No obstante las posturas anteriores, un grupo diverso y numeroso de autores y de escuelas de pensamiento han planteado aspectos complementarios y, en algunos casos, encontrados. Autores como Krugman (1994) han señalado que el atractivo del concepto de la competitividad debe tratarse con cautela, ya que la “obsesión por la competitividad” asume que empresas y países son semejantes.¹² Por su parte, Porter (1980) y las instituciones que han adoptado mayormente su visión sobre la competitividad, no han incorporado el concepto de “endogeneidad”, en la discusión durante los años ochenta y noventa del siglo pasado, en la teoría del desarrollo económico. Desde esta perspectiva, una orientación exportadora de las unidades económicas, en el mejor de los casos, no es condición suficiente para generar condiciones endógenas de crecimiento y desarrollo (Krugman, 2001; Myrdal, 1957; Rodrik, 2000; Romer, 1993). Los procesos de aprendizaje Ray (2002), de desarrollo tecnológico Solow (1962, 1966), de organización industrial y de comercio intra e interindustrial (Kosacoff y López, 2000; Garrido y Perés, 1998), entre otros, han llevado a subrayar la importancia de la “endogeneidad territorial” y las estrategias de las empresas (Vásquez-Barquero, 1997) y la “competitividad sistémica” (Esser, Hillebrand, Messner, & Meyer-Stamer, 1996). Así, la competitividad de empresas, regiones y países depende tanto de la

¹¹ Mientras que el IMD analiza la competitividad de 47 países a partir de 180 variables estadísticas y resultados de encuestas a un número importante de ejecutivos, el *Global Competitiveness Report* del WEF publica desde 1979 sus resultados sobre la competitividad de 59 países (en 1999) basados en un índice correlacionado con el crecimiento económico durante cinco años y, desde el 2000, incluye un estudio microeconómico de un grupo seleccionado de países y empresas (Porter y Christensen, 2000).

¹² Krugman señala que las condiciones de competitividad de una nación y de una empresa son diferentes; considerarlas iguales es una hipótesis “equivocada y peligrosa” (Krugman, 1994, pág. 30).

esfera de la transformación, como de sus encadenamientos hacia adelante y hacia atrás en su conjunto.¹³ Surgen, desde estas diferentes perspectivas, visiones bastante más complejas de la competitividad de las unidades económicas, que una “política industrial tradicional” basada predominantemente en mecanismos orientados al proceso de transformación. Así, mientras que en muchos países se ha avanzado en forma importante, al menos en algunos aspectos de la esfera de la transformación, todavía quedan múltiples retos en los diferentes niveles de la competitividad, que van más allá del aumento de la productividad laboral, del capital o de los factores, incluyendo aspectos educativos y de capacitación, de la relación intra e interfirma, instituciones, infraestructura e incentivos para la producción en general. Estos aspectos requieren mayor atención, análisis y fomento.

La CEPAL y autores cercanos a esta institución han realizado aportes relevantes al debate de la competitividad y su medición para América Latina. Una serie de trabajos de Fernando Fajnzylber (1981, 1988, 1990), reflejan parte de estas discusiones. En el contexto de la reestructuración productiva de los ochenta y la búsqueda de factores endógenos que puedan explicar las diferentes formas de industrialización, el autor presentó una serie de avances conceptuales,¹⁴ particularmente concernientes a las medidas de fomento a la competitividad, tomadas por empresas y países industriales líderes. Varios de los análisis durante los ochenta, coinciden en que gran parte del aumento de la competitividad latinoamericana, —reflejada particularmente en las mejoras en el balance comercial y en el coeficiente de las

¹³ Como resultado de estos análisis, la “competitividad” de los países también debe tratarse con cautela, ya que en muchos casos se debe a las estrategias de grandes empresas transnacionales con filiales en varios países; la competitividad de los países, desde esta perspectiva, refleja más bien la estrategia territorial y global de empresas en capítulos y productos específicos.

¹⁴ Fajnzylber (1988, pág. 13) definió la competitividad nacional como “la capacidad de un país para sostener y expandir su participación en los mercados internacionales, y elevar simultáneamente el nivel de vida de su población”.

exportaciones—, resultan espurios cuando se adopta un enfoque más integral, toda vez que se dan en presencia de una caída del ingreso por habitante, una merma de los coeficientes de inversión, rebaja del gasto en investigación y desarrollo tecnológico, en el sistema educativo, y erosión de los salarios reales, Fajnzylber (1988). Posteriormente, la CEPAL ha insistido, en diferentes ocasiones en esta nueva visión de políticas de competitividad orientadas al sector productivo, y a los factores y políticas que la determinan Kosacoff y Ramos (1999).

Independientemente de esta visión integral de la competitividad y del debate en torno a la *transformación productiva con equidad* surgido durante los ochenta, la CEPAL plantea una serie de conceptos y métodos de medición de la competitividad, con un enfoque comparativo entre países. Mandeng (1991), Bonifaz y Mortimore (1998, 1999). El concepto de competitividad, a diferencia del anteriormente señalado, se define como el *proceso de integración dinámica de países y productos a mercados internacionales ex post*, dependiendo tanto de las condiciones de oferta como de las de demanda.

Estructura de la investigación

Para su desarrollo la investigación se compone de cinco secciones: la presente introducción que pretende mostrar los objetivos, hipótesis y orientar al lector respecto a la estructura y desarrollo del trabajo, un marco conceptual, un marco de referencia, el análisis de los resultados y por último se presentan las conclusiones finales de la tesis.

El marco conceptual se desarrolla en dos capítulos y tiene como objetivo general identificar las principales variables de estudio y conceptualizarlas, de acuerdo al marco teórico utilizado,

lo que ha permitido determinar los indicadores más significativos con respecto a la competitividad y el desarrollo económico local:

- En el primero se sustentan las diferentes posiciones acerca de la relación: liberalización comercial, competitividad y desarrollo económico local. Se profundiza en los autores de la escuela neoschumpeteriana, Dosi, Pavitt y Soete (1990) y se determina cómo los elementos que defienden son aplicables al entorno sectorial.
- En el segundo capítulo se hace una revisión detallada de los principales instrumentos para medir la competitividad internacional, tomando como base el índice de los tipos de cambio real efectivo, el cual es publicado por la revista *The Economist*, el *World Competitives Yearbook* (Anuario de Competitividad Mundial) y el *Competitive Analysis Nations* (Análisis de la Competitividad de las Naciones) a cargo de la CEPAL, con el fin de seleccionar indicadores específicos para la medición de la competitividad del sector textil-confección.

El marco de referencia determina la situación de la industria al momento implementarse las medidas de apertura comercial, cuales fueron estas medidas y su evolución a través de los años de estudio. Está compuesto de tres capítulos:

- En el primero se realiza la presentación de los sectores textil y confección con el fin de entender su connotación en la economía colombiana en general y en la economía de la región de Antioquia en particular.
- El segundo de ellos, valora las principales fuentes bibliográficas que describen el paquete de medidas tomadas para el proceso de apertura económica, haciendo especial énfasis en las medidas de política comercial.

- El capítulo tres, valora las principales fuentes estadísticas empleadas para determinar la evolución de las exportaciones, importaciones, cuota de mercado y evolución de la competitividad del sector textil y confección.

Por su parte, el análisis de los resultados, determina los mercados donde se ha ganado o perdido cuota, las variables que han incidido en la competitividad de la industria textil-confección, y su aporte al desarrollo económico de la región de Antioquia. Consta de dos capítulos:

- El primero, donde se aplica la metodología CAN propuesta por la CEPAL para determinar la evolución de la competitividad de los sectores textil y confección durante el período de tiempo estudiado. Este mismo capítulo contiene un estudio de regresión lineal como complemento al anterior modelo, para determinar qué factores guardan relación con los estándares de competitividad y de qué forma.
- Y por último, el capítulo dos, donde se evalúa la competitividad de los sectores textil y confección de la región de Antioquia mediante un análisis descriptivo. Todo ello, con el fin de relacionar las acciones del gobierno y los agentes del sector (Marco de referencia) con los resultados sobre la competitividad (Marco conceptual) y probar o desestimar la hipótesis.

I. MARCO CONCEPTUAL

Dentro del amplio marco teórico existente que aborda los asuntos relacionados con la competitividad como elemento dinamizador del crecimiento y desarrollo económico local; la investigación se ha dado a desarrollar un marco conceptual que aborde las variables comercio internacional, competitividad y desarrollo económico local.

El proceso seguido en la investigación ha sido identificar las principales variables de estudio y conceptualizarlas de acuerdo al marco teórico utilizado, lo que ha permitido identificar los indicadores más significativos como son las exportaciones, importaciones, cuotas de mercado, inversión en tecnología, I+D, capacitación de la mano de obra, etc..., buscando en todo caso que sea un trabajo descriptivo aunque se encuentre guiado por los conceptos señalados, ya que sobre todo se pretende buscar las correlaciones existentes entre las variables liberalización comercial, competitividad y desarrollo económico local. Esto nos obliga a formular una hipótesis de trabajo que guiará esta investigación, y a partir de la misma, contrastarla a lo largo del período a analizar.

I.1 Teorías de la liberalización de los mercados, competitividad y desarrollo económico local.

Con el fin de determinar las variables de estudio y conceptualizarlas, el presente capítulo se desarrolla de la siguiente forma:

En un primer apartado se analizan las teorías más relevantes que desde los clásicos hasta los economistas más modernos han intentado explicar los patrones que determinan el comercio internacional. En primer lugar demuestra la superioridad de la teoría de la ventaja absoluta frente a la ventaja comparativa y concluye que no cabe concepto alguno de ventaja comparativa que no presuponga el concepto de ventaja absoluta; pero por otro lado revela hasta qué punto el principio de la ventaja comparativa, en cuanto quiera diferenciarse del de la ventaja absoluta, se hace enteramente dependiente de una teoría monetaria. Y en segundo lugar, las teorías más recientes enfatizan en que el progreso técnico, la inversión en infraestructura, educación e investigación son fuentes inequívocas de ventaja comparativa en el comercio internacional.

En un segundo apartado se enfatiza sobre las diferentes posturas acerca del comercio y su relación con el desarrollo, haciendo especial énfasis en las estrategias para cambiar las pautas del comercio internacional como son: la política de sustitución de importaciones y el fomento de las exportaciones. En el primer caso se concluye que en muchas ocasiones esta política ha fracasado porque un período de protección no crea un sector manufacturero competitivo si hay razones fundamentales por las que un país carece de ventajas comparativas en la producción de manufacturas. Con respecto a la segunda estrategia; se estima que es más conveniente que la anterior cuando los países tienen unos mercados internos que son pequeños.

El tercer apartado hace énfasis en el amplio debate en torno a los procesos de apertura económica y su incidencia en el crecimiento y desarrollo económico. Y concluye sobre la importancia de la creación y mantenimiento de instituciones tanto nacionales como internacionales, que logren compaginar adecuada y eficientemente la globalización reinante con las metas de igualdad social.

El cuarto y último apartado del marco de conceptual se centra en las definiciones de competitividad y desarrollo local desde la perspectiva neoschumpeteriana. El resultado es que la introducción de innovaciones permite al territorio competir en los mercados nacionales e internacionales, cuando antes sólo lo hacía en el ámbito local o regional, o su presencia en mercados mayores era marginal.

I.1.1 Teorías del comercio internacional: de los clásicos a los neoclásicos

Los países participan en el comercio internacional por dos razones básicas. En primer lugar, porque son diferentes y pueden beneficiarse de ello mediante una relación en la que cada uno hace aquello que sabe hacer relativamente bien. En segundo lugar, los países comercian para conseguir economías de escala en la producción. Es decir, si cada país produce sólo una gama limitada de bienes, puede producir cada uno de esos bienes a una escala mayor y, por tanto, de manera más eficiente que si intentara producir todo. En el mundo real, los patrones del comercio internacional reflejan la interacción de estos dos motivos.

Estas dos cuestiones son las inquietudes que llevaron a economistas como Adam Smith e incluso algunos más recientes, como Paul Krugman, a desarrollar conceptos y fundamentos sobre el funcionamiento del intercambio comercial entre países y las condiciones en que el mismo se establece.

La riqueza de las naciones de Adam Smith (1776) inauguró la economía clásica, y con ella un punto de inflexión entre los mercantilistas y los economistas modernos. Aquellos tenían una visión muy limitada de las relaciones comerciales por atribuir elevada importancia a la acumulación de metales preciosos, creyendo que existía una relación directa entre la riqueza de un país y la cantidad de metales preciosos que se obtenía por medio del superávit comercial.

Dicha visión mercantilista nos lleva a creer que el comercio internacional está lejos de existir por una mera cuestión de debilidad productiva, pues ya entonces se tenía claro que el motor impulsor del comercio es la posibilidad de lograr ventajas. Además surgen otras cuestiones más concretas y objetivas: ¿En qué patrón de comercio debe establecerse un país?, ¿qué

bienes debe producir o dejar de producir para que tenga ventajas en el comercio internacional? Y, así mismo, ¿qué determina las ventajas comerciales de un país?

Estas preguntas fueron contestándose a lo largo de la historia económica. Las nuevas formulaciones y conceptualizaciones se propusieron sobre la base de lagunas conceptuales, por ejemplo: al concluir Smith la formulación que establece la ventaja comercial de un país, deja sin respuesta la siguiente pregunta: ¿puede existir comercio entre un país que tenga ventajas en todos sus productos y otro que no tenga ninguna ventaja? Tras esto, Ricardo afirmó que es posible la relación comercial entre dos países que se encuentren en total situación de desigualdad, pero no llega a profundizar las causas de esta diferencia. Con Heckscher-Ohlin-Samuelson, los problemas que existían en la teoría de Ricardo se resolvieron sobre una nueva base de análisis. Esas y otras cuestiones se plantearán a lo largo del desarrollo del comercio internacional. La primera teoría a ser estudiada será la formulada por Adam Smith sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones.

I. 1.1.1 La interpretación clásica de los patrones del comercio internacional

- Adam Smith y la ventaja absoluta

Smith sostiene que la riqueza de las naciones tiene unas fuentes esenciales identificadas con la acumulación de capital y con las posibilidades de especialización (división del trabajo), que conducen a la consecución de economías de escala. Este autor pensaba, no obstante, que las ventajas de la especialización quedaban condicionadas por el tamaño del mercado; por lo tanto, todas las economías acabarían llegando a un estado estacionario, una vez que se agotan las oportunidades de inversión y se detiene el crecimiento.

Smith partió del principio de que si dos países realizan comercio mutuamente y de forma voluntaria, ambos países tendrán beneficios. Si uno de los dos se encuentra en una situación de pérdida, simplemente uno de ellos se negará a seguir realizando comercio. En el caso de que existan dos países y dos bienes, cada país se especializará en la producción del bien en que tenga ventaja absoluta a la hora del intercambio, alcanzando, así, ambos, ganancias como resultado de la especialización.

Las ventajas comerciales de un país pueden quedar determinadas por los menores costes o ganancias. Los costes de producción y las ganancias son los elementos que definen la variación de los precios¹⁵, los demás elementos que se podrían añadir en la hora de determinar los precios (variación de la oferta y demanda, innovación, monopolios, etc.) no son determinantes para Smith.

Para Smith la relación intra-sectorial entre los países se justificaba en la medida que, y solamente cuando, se pueden comparar los mismos productos y factores productivos. De otra manera no se podría llegar a una relación de comparación adecuada. Pues son los niveles de costes y ganancia los que determinan las ventajas y desventajas entre dos productos.

Aunque en ningún caso aparezca en Smith el concepto ricardiano de ventaja comparativa (que relaciona entre sí los distintos sectores productivos de un mismo país y es, por tanto, **intersectorial**), ello no es óbice para que este autor insista con fuerza en el carácter comparativo de la ventaja (o desventaja) absoluta de los países, ya que la misma no sólo tiene un aspecto "absoluto" (ganancia o pérdida respecto a la situación alternativa) sino también "relativo" (ganancia o pérdida frente al país rival). Así, en otro lugar señala que tener costes de producción más altos "ocasiona una desventaja tanto absoluta como relativa": la desventaja es **absoluta** porque el país que la experimenta "forzosamente comprará y venderá más caro, comprará menos y venderá menos, gozará de menos satisfacciones y producirá menos de lo que en caso contrario produciría"; pero es al mismo tiempo **relativa** porque esta desventaja del país en cuestión "hace

¹⁵ Adam Smith, tras definir los elementos que componían los precios de algunas importantes mercancías de su tiempo (trigo, de la harina, tejido, etc.), llega la conclusión de que, en general, los precios son compuestos por la renta, trabajo y beneficio.

mayor la superioridad de los extraños, o menor su inferioridad, que la que sería en otro caso". (Guerrero, 1995, pág. 11)

El autor de la teoría clásica de la ventaja absoluta, era perfectamente consciente del carácter comparativo de la misma cuando escribió frases tan conocidas como la siguiente:

Son a veces tan grandes las ventajas que un país tiene sobre otro en ciertas producciones, que todo el mundo reconoce cuán vano resulta luchar contra ellas. [...] Que sean naturales o adquiridas las ventajas que un país tenga sobre otro, no tiene importancia al respecto. Pero desde el momento que una nación posee tales ventajas y otra carece de ellas, siempre será más ventajoso para ésta comprar en aquélla que producir por su cuenta. (Smith, 1776, pág. 404)

Durante muchos años, los países subdesarrollados, como el caso de Brasil, interpretaron la teoría de la ventaja absoluta (TVA) de forma equívoca, pues, se imaginaba que un país que poseía ventajas en los productos agrícolas estaría condicionado a desarrollar sus políticas comerciales únicamente para dichos productos. Sucedería entonces, que durante un tiempo, estaría direccionando ventajas comerciales hacia el desarrollo de un nuevo sector que aún tiene desventajas. Este tipo de razonamiento no pertenece a la concepción de la ventaja absoluta, pues lo que esta nos aporta es que un país puede obtener más ventajas comerciales si se dedica a exportar el producto en que tiene menor coste, o sea, en el que será más competitivo. Esto no tiene por qué anular la posibilidad de un país de cambiar de patrón de comercio.

Otro argumento lógico que utilizan los autores contemporáneos contra la ventaja absoluta es que, para explicar los patrones de comercio internacional de un producto determinado entre dos países, no basta con comparar las productividades respectivas en la fabricación de dicho producto. La mayor productividad no implica mayor capacidad de exportación si no va unida

al disfrute de una ventaja absoluta, y ésta la otorga, como se ha dicho, el menor coste unitario. Pero el coste unitario puede ser inferior en el país menos productivo si la diferencia en salarios respecto al más productivo es más grande que la diferencia en niveles de productividad. Inversamente, si la diferencia en productividad es mayor que en salarios, será el país con salarios más altos el que produzca más barato y el que tendrá, por tanto, ventaja absoluta.¹⁶

Sin embargo, es un error identificar la ventaja absoluta con una ventaja en productividad, y ningún teórico de la ventaja absoluta lo ha hecho nunca. Ya hemos visto que el propio Adam Smith utilizaba la ventaja de costes como el criterio decisivo -para él, la ventaja absoluta la otorga el poseer *costes unitarios de producción* más bajos que los competidores-, y en el nivel de costes (costes medios o unitarios) la productividad sólo interviene como un elemento determinante, pero no único.

La crítica más enérgica a la TVA vendría de parte de David Ricardo en su obra más simbólica: Principios de Economía Política y Tributación (1817). La teoría de Ricardo sobre el comercio internacional es la base de la teoría actual, que aun con incrementos y derivaciones, ha seguido fiel al principio básico de su análisis: la ventaja comparativa.

¹⁶ El que los defensores de la teoría de la ventaja comparativa conocieran este hecho tampoco es un argumento en contra de la teoría de la ventaja absoluta. Así, J. S. Mill demuestra comprender enteramente este punto ya que al referirse a las ventajas de un país sobre otro, apunta que "esto puede provenir de ciertas ventajas naturales (tales como el suelo, el clima, la riqueza de las minas), de la superior calificación natural o adquirida de la mano de obra, de la mejor división del trabajo y mejores herramientas o maquinaria. Pero en esta teoría no cabe el caso de los salarios más bajos". Pero lo mismo que rechaza los salarios por sí solos, rechaza también implícitamente la productividad por sí sola (el "rendimiento", como él la llama) porque lo decisivo es el coste unitario: "Es posible que los salarios del artesano de Gante o de Lyon sean inferiores a los del artesano inglés, ¿pero no realiza también menos trabajo? Teniendo en cuenta el rendimiento, ¿cuesta menos su trabajo a su patrón? Si bien los salarios tal vez sean más bajos en el continente, ¿no es muy parecido el costo del trabajo, que es lo que en realidad cuenta en la competencia?" (J. S. Mill (1848), p. 584).

- **La Teoría de la Ventaja Comparativa (TVC) como contrapunto a la Teoría de la Ventaja Absoluta (TVA).**

La Teoría de las Ventajas Comparativas, también conocida como teoría ricardiana del comercio internacional, fue una *evolución* de las ideas de Adam Smith, apostando por una fuerte crítica a la existencia de costes absolutos.

Antes de Ricardo se pensaba que sólo se podría aumentar el bienestar de los países a través del comercio internacional si existieran ventajas absolutas de costes. Pero gracias al análisis intersectorial, se ha concluido que, aunque un país que no posea ventaja absoluta sobre ningún producto, puede aumentar su beneficio por medio del comercio internacional.

Aunque en los libros de texto de economía internacional, es habitual comenzar la exposición de las teorías "clásicas" del comercio internacional (ventaja absoluta y ventaja comparativa), apoyados en tablas numéricas en las que se ejemplifican las diversas posibilidades que encuentran cabida en el modelo más sencillo, de dos países y dos mercancías, para luego terminar concluyendo que la teoría de la ventaja comparativa es superior a la teoría de la ventaja absoluta. Autores más recientes como Guerrero (1995), han demostrado precisamente lo contrario; de ello han dado evidencia cuando el análisis se extiende al caso más general de dos países pero *tres o más mercancías*. Veamos a continuación:

Supongamos que los valores unitarios de las mercancías x e y en los países A y B son los que vienen recogidos en la tabla 1, expresados en horas de trabajo o, también, puesto que supondremos que la expresión monetaria de los valores en ambos países es idéntica¹⁷, en términos monetarios (referidos a una moneda común), en cuyo caso lo que tenemos en el

¹⁷ Es decir, suponemos que el nivel salarial, representativo del nivel del precio unitario de los factores productivos, es idéntico en ambos países.

interior de la tabla son al mismo tiempo los precios absolutos de las mercancías en ambos países (es decir, estamos identificando costes y precios):

País Mercancía	<i>A</i>	<i>B</i>
<i>x</i>	2	5
<i>y</i>	3	2

Tabla 1. El caso de las ventajas absolutas y comparativas coincidentes y repartidas entre *A* y *B*.

En este caso, el país *A* tiene ventaja absoluta en *x* (porque produce *x* a un coste y precio inferior) y el país *B*, en *y*. Al mismo tiempo, podemos obtener directamente el precio relativo de cada bien en el interior de cada país, lo que nos lleva a concluir que el país *A* también tiene ventaja comparativa en *x* (porque el precio relativo de *x* en términos de *y*, en el país *A*, $P_{xy}^A=2/3$, es inferior a $P_{xy}^B=5/2$), y el país *B* en *y* (porque $P_{yx}^B=2/5$ es menor que $P_{yx}^A=3/2$). En este caso, pues, tanto el criterio de la ventaja absoluta como el de la ventaja comparativa coinciden en predecir un mismo patrón comercial entre los dos países: *A* exportará *x* a *B* e importará *y* de este país. Pero veamos qué sucedería en un caso como el representado en la tabla 2, en el que nos encontramos con que un país, el *A*, es más eficiente que el otro en la producción de ambas mercancías:

País Mercancía	<i>A</i>	<i>B</i>
<i>x</i>	2	5
<i>y</i>	10	15

Tabla 2. Doble ventaja absoluta del país *A*, y ventaja comparativa repartida.

En este caso, el criterio de la ventaja absoluta nos indica que el país *A*, al ser más eficiente y producir tanto *x* como *y* a un coste (y precio) inferior, tenderá a exportar ambas mercancías al país *B*. Por el contrario, el criterio de la ventaja comparativa, al basarse no en los precios absolutos sino en los relativos, llevaría a conclusiones diferentes: puesto que $P_{xy}^A = 2/10 < P_{xy}^B = 5/15$, *A* tiene ventaja comparativa en *x*, pero por la misma razón, puesto que $P_{yx}^B = 15/5 < P_{yx}^A = 10/2$, *B* tiene ventaja comparativa en *y*, con lo que, según este principio, *A* exportaría *x* y *B* exportaría *y* tras especializarse en esas mercancías respectivamente. Evidentemente, en el caso de dos únicas mercancías será siempre cierto que el país que tenga una desventaja comparativa en una mercancía gozará al mismo tiempo *necesariamente de una ventaja comparativa en la otra* (puesto que $P_{xy} = 1/P_{yx}$), y viceversa, con lo que el resultado general será que ambos países se repartirán el mercado global, especializándose cada uno de ellos en una línea de producción diferente.

Estamos, pues, ante la necesidad de elegir entre dos teorías alternativas, que proporcionan resultados bien dispares sobre los patrones reales del comercio internacional. Lo más curioso es que prácticamente todos los autores contemporáneos dicen ser partidarios de la ventaja comparativa, lo que equivale a afirmar que lo decisivo para ellos son los precios relativos y no los absolutos.

A continuación entonces, se expone la argumentación de Guerrero (1995) para lo cual el autor supone el caso de tres mercancías. En este caso se funden los datos de las tablas 1 y 2 en una nueva tabla (Tabla 3):

País Mercancía	<i>A</i>	<i>B</i>
<i>x</i>	2	5
<i>y</i>	3	2
<i>z</i>	10	15

Tabla 3. El caso de 2 países y 3 mercancías diferentes.

La aplicación del criterio de la ventaja absoluta nos proporciona un resultado que es, como siempre, nítido: el país *A* tiene superioridad en las mercancías *x* y *z*, y el país *B* la tiene en *y*. Sin embargo, no se puede decir lo mismo del criterio de la ventaja comparativa: según éste, no cabe duda de que *A* tendrá ventaja comparativa en *x*, y *B* en *y*, pero qué decir de la mercancía *z*? Resulta imposible determinar si es el país *A* o el *B* el que tiene ventaja comparativa en este bien porque depende de qué bien se compare con él para que resulte ser uno u otro de los países el elegido, ya que $P_{zx}^A > P_{zx}^B$, pero al mismo tiempo $P_{zy}^A < P_{zy}^B$ (en efecto, $5 > 3$, pero $3,3 < 7,5$). Puede demostrarse más fácilmente que este resultado es absolutamente general si, para mayor sencillez en la comprobación visual de los resultados, suponemos que en el país *A* todos los precios relativos son iguales a la unidad y ordenamos (de menor a mayor, o viceversa) los precios absolutos en el país *B*, como en la tabla 4:

País Mercancía	<i>A</i>	<i>B</i>
<i>x</i>	2	3 ó 0,3
<i>y</i>	2	4 ó 0,4
<i>z</i>	2	5 ó 0,5

Tabla 4. Ordenación jerárquica según la ventaja comparativa (decreciente) en el país *B*.

Si están correctamente ordenados los tres bienes, el bien que ocupa la fila intermedia de la tabla ha de tener forzosamente en B un precio relativo *mayor* que la unidad en relación con uno de los bienes y *menor* que la unidad en relación con el otro. Obsérvese que esto ocurre tanto si los precios absolutos son superiores en B (por ejemplo si son 3, 4 y 5 respectivamente: todos > 2), es decir si A tiene ventaja absoluta en todo, como si son inferiores (por ejemplo, 0.3, 0.4 y 0.5: los tres < 2), es decir si es B el que tiene ventaja absoluta en todo. Esto demuestra que el criterio de la ventaja comparativa no puede por sí solo determinar si el bien y será exportado de A a B , o a la inversa.

Puede demostrarse, además, que, *en el caso general* (con más de dos mercancías), esta teoría:

- a) es, en sí misma, absolutamente *incapaz de determinar inequívocamente* en qué producciones tiene ventaja comparativa un país, y en qué otras manifiesta desventaja comparativa, a menos que se defina un nivel general de precios con el cual comparar cada precio individual; y
- b) *no proporciona por sí misma un criterio* que permita determinar el patrón que regirá los flujos de comercio internacional.

Cuando este mismo autor extiende su análisis al supuesto de n mercancías, el problema se agrava aún más. Por lo tanto en este estudio no nos detendremos en dichos detalles pues lo verdaderamente importante aquí es determinar la validez o no de dicho modelo para explicar los patrones de comportamiento del comercio internacional.

Pero la teoría de la ventaja comparativa no es inferior a la teoría de la ventaja absoluta tan sólo por el argumento que se ha demostrado hasta ahora. En Guerrero (1995, pág. 22), encontramos dos explicaciones más:

- Hay un mecanismo monetario de ajuste automático a nivel internacional que hace que converjan la ventaja comparativa y la ventaja absoluta.
- Y el argumento del propio Ricardo en el que expresa que: "...ambos países ganarán si llegan a un acuerdo de especialización conforme al principio de la ventaja comparativa-

Para entender mejor cómo el mecanismo monetario de ajuste automático, empleado por Ricardo, lleva a una cierta convergencia formal entre la ventaja comparativa y la ventaja absoluta, vamos a detallar a continuación cómo opera dicho mecanismo. Posteriormente, atenderemos a otro argumento utilizado por Ricardo -el de que ambos países ganarán si llegan a un acuerdo de especialización conforme al principio de la ventaja comparativa- y que puede contribuir también a explicar la popularidad de su teoría.

a). El mecanismo monetario se supone que actúa de la siguiente manera. Si en un principio la doble ventaja absoluta de *A* que revela la tabla 2. se materializara de forma efectiva en la exportación por parte de este país tanto de *x* como de *y* al país *B*, éste tendría que exportar o enviar parte de sus reservas de oro al país *A* para hacer frente a esa doble importación. Esta salida de oro, *según la teoría cuantitativa*, haría bajar el nivel de los precios en *B*; y la consiguiente entrada de oro en *A* haría subir los precios en este país. Supongamos que podemos detener el proceso de variación de los respectivos niveles de precios justo en el momento en que tanto la bajada (en *B*) como la subida (en *A*) han llegado a ser del 10%: el nivel general de precios estaría situado en el 110% (en relación con el año base) en *A*, y en el 90% en el país *B*. En este caso, y suponiendo que los valores en trabajo no se han alterado en ninguno de los dos países respecto a la situación representada por la tabla 2, tendríamos que modificar la expresión monetaria de dichos valores-trabajo como consecuencia del cambio en los respectivos niveles generales de precios, lo que nos daría el siguiente resultado:

País Mercancía	<i>A</i>	<i>B</i>
<i>x</i>	2,2	4,5
<i>y</i>	11	13,5

Tabla 5. Elevación del 10% del nivel general de precios de A, y descenso equivalente en B.

Se ve que las cosas, en términos de ventajas absolutas y comparativas, siguen todavía igual que estaban en la situación anterior (tabla 2), aunque la ventaja en precios de que disfrutaba el país A se ha visto parcialmente contrarrestada en ambas mercancías. Pero supongamos ahora que la exportación (importación) de oro ha continuado más allá, justo hasta el punto en que los respectivos niveles de precios han bajado (subido), no un 10%, sino un 20% respecto de la situación de partida; en este caso, la situación habría llegado a ser la que refleja la tabla 6:

País Mercancía	<i>A</i>	<i>B</i>
<i>x</i>	2,4	4
<i>y</i>	12	12

Tabla 6. Variación del 20% en los precios (subida en A, descenso en B).

En cuyo caso la situación se habría alterado de forma significativa, puesto que ningún país tendría ahora ventaja absoluta (*en precios*) en la producción del bien *y*, pero, puesto que A conservaría su ventaja en la producción de *x*, el flujo de oro continuaría aún, digamos hasta llegar a una situación como la que refleja la tabla 7, en la que los precios han variado globalmente un 25% (al alza y a la baja, respectivamente):

País Mercancía	A	B
x	2,5	3,75
y	12,5	11,25

Tabla 7. Variación final: 25% (Subida en A, descenso en B).

Según la lógica de este mecanismo monetario de equilibrio, a partir del momento en que el país *B* adquiere ventaja absoluta (en precios) en el bien *y*, las condiciones cambian lo suficiente como para que sea posible el *perfecto equilibrio* del comercio exterior entre ambos países, pues cualquier desequilibrio residual se traduciría en nuevos flujos de oro y nuevas variaciones de precios, que no cesarían hasta que el completo equilibrio de ambas balanzas de pagos impidiese su continuación.

Por consiguiente, lo que hace el recurso a la teoría cuantitativa del dinero por parte de Ricardo es transformar lo que en la tabla 2 aparecía como una ventaja comparativa, basada en inferiores precios relativos intersectoriales de las mercancías, en una *ventaja absoluta* basada en *inferiores precios* monetarios absolutos o intrasectoriales (aunque desligados de los valores-trabajo). En realidad, esto por un lado confirma indirectamente la superioridad de la ventaja absoluta, demostrando que no cabe concepto alguno de ventaja comparativa que no presuponga el concepto de ventaja absoluta; pero por otro lado revela hasta qué punto el principio de la ventaja comparativa, en cuanto quiera diferenciarse del de la ventaja absoluta, se hace enteramente dependiente de una teoría monetaria.

b). Con respecto a la idea de Ricardo, de que “una especialización conforme a la ventaja comparativa podría ser beneficiosa para los dos países implicados”, el argumento más sencillo

en su contra consiste en recordar que el comercio internacional, como el nacional, es un asunto que afecta en primer lugar a las empresas y, en particular, a sus beneficios monetarios, y hay que ser muy ingenuo para creer que las empresas capitalistas se guían en su actividad por la búsqueda del interés nacional o colectivo, en vez de por el interés privado, o muy crédulo para aceptar la teoría que afirma que es esta búsqueda ciega del interés egoísta lo que hace brotar espontáneamente el manantial de las satisfacciones de las necesidades colectivas. Es cierto que si se da un paso más y se toman los datos de la tabla 2 como indicativos, no sólo de los costes y precios unitarios, sino al mismo tiempo de las disponibilidades de fuerza de trabajo nacional y de su distribución entre cada una de las ramas productivas (de forma que los recursos de trabajo de A harían un total de 12, y los de B, de 20), *la especialización completa* de A en x y de B en y conllevaría, como demostró Ricardo, una mayor producción en el conjunto mundial siempre que ambos países se pusieran de acuerdo en un precio que hiciera $6x + 4/3y > 2x + 2y$, es decir, $x > 1/6y$.

Frente al escenario sugerido por la teoría de la ventaja comparativa, de “un acuerdo político internacional para la especialización completa, y la consiguiente renuncia a ciertas líneas nacionales de producción”, Guerreiro, hace las siguientes observaciones:

...¿cómo convencer a las empresas que producen el bien y en el país A para que cierren sus instalaciones, de manera que sus efectivos puedan desplazarse a la rama del bien x , cuando los datos indican que son mucho más eficientes y productivas que sus competidoras del país B y en consecuencia no sólo tienen capacidad para abastecer el mercado interior de su propio país sino que están también en condiciones de saturar la demanda procedente del extranjero? (...) Pero ¿es acaso realista suponer que en un país capitalista como el país A será el Estado el que, en aras de un acuerdo comercial de esta naturaleza con el país B, obligará a cerrar todas las empresas de un sector e impulsará una redistribución de su mano de obra como la señalada? (Guerrero, 1995, pág. 24)

En ese caso, habría que considerar también la "posibilidad" consistente en redistribuir la mano de obra internacionalmente, atendiendo al principio de la ventaja absoluta, de forma que los dos países podrían acordar el desplazamiento íntegro de los factores productivos del menos eficiente (en ese sector) hacia el país más eficiente, con lo que sería mucho más evidente, matemáticamente, que ambos países ganarían potencialmente con el comercio internacional (y con menos condiciones que en el caso de la ventaja comparativa, pues, en este caso, cualquier precio relativo haría posible un resultado de esta naturaleza).

Si se tiene en cuenta que las relaciones políticas y económicas *reales* hacen imposible un acuerdo de este tipo, no estaría de más recordar que la historia real nos enseña que nunca se ha dado tampoco un acuerdo por el que un Estado se muestre dispuesto a dismantelar, ni total ni parcialmente, una industria eficiente y rentable para dejarse abastecer voluntariamente por las empresas ineficientes de un país extranjero.

La cosa se complica más aún para los partidarios de la ventaja comparativa si se pasa del caso de dos países al de un número más amplio, que haga posible la *competencia en el mercado mundial entre proveedores* de una misma mercancía que necesita importar un tercer país.

En la tabla 8, los países *C* y *D* conviven con otros dos países (*A* y *B*) pero pueden analizarse por separado, abstrayéndose de *A* y *B*, como si se tratase del caso ya estudiado en la tabla 2., en el cual, según el principio de la ventaja comparativa, *C* se especializaría en *y*, y *D* en *x*. Ahora bien, si tenemos en cuenta la existencia de los cuatro países, puede que el país *D* no encuentre los medios de convencer a *C* para que este país acepte ciertas cantidades del bien *x* producidas en *D*, ya que el país *C* tiene la posibilidad de adquirir *x* en *A* a un precio mucho más beneficioso (que *A* estará dispuesto a ofrecerle a cambio de cierta cantidad de *y* producida en *C*). En las condiciones de la tabla, es muy posible que *D* no pueda colocar ni un gramo de la

mercancía x , en la que tiene desventaja absoluta universal, en ninguno de los países competidores, ni siquiera en B o en C , respecto a los cuales goza de ventaja comparativa en el bien x .

País Mercancía	A	B	C	D
x	1	2	3	4
y	4	1	2	3

Tabla 8. El caso de 4 países y dos mercancías.

Como lo señala A. Shaikh:

La diferencia básica entre la teoría de la ventaja comparativa y la de la ventaja absoluta radica precisamente en el mecanismo monetario utilizado por Ricardo, y que se supone completamente inexistente en la segunda teoría. Es precisamente este aspecto de su teoría monetaria lo que lleva a Ricardo a concluir que el comercio exterior "sólo puede ser regulado mediante la alteración del precio natural -no del valor natural- al cual los artículos puedan producirse en esos países, y ello se efectúa alterando la distribución de los metales preciosos." (Shaikh, 1980, pág. 214)

Gracias al mecanismo monetario, los costes monetarios se desvían de los costes en trabajo, y ello además en la cuantía suficiente y con la extensión necesaria (es decir, para tantos productos como sea preciso) para eliminar la eficacia predictiva de los valores-trabajo, ya que, de ser cierto este mecanismo, un país exportaría algunos bienes producidos con mayores valores-trabajo que en el país importador, debido a que los mismos tendrían un precio monetario inferior en el primer país como consecuencia del mecanismo monetario en cuestión.

Simplificando al máximo, podría afirmarse, por una parte, que, añadiendo a los tres componentes ricardianos conocidos a saber: *-ventaja comparativa, rechazo de la teoría del*

valor-trabajo y automatismo monetario- la teoría de la competencia perfecta, lo que tenemos es el modelo neoclásico predominante, más conocido como modelo de Heckscher-Ohlin. Y si a los citados tres elementos se le añade la teoría de la competencia imperfecta¹⁸, en vez de la de competencia perfecta, a lo que arribaremos será a alguna versión de las llamadas "nuevas teorías del comercio internacional" (NTCI).

I. 1.1.2 Modelo Heckscher-Ohlin (MHO)

Según Polo García (2002), Ricardo no respondió adecuadamente a la pregunta de ¿a qué se deben las diferencias de costes comparativos entre las naciones? Según su punto de vista, enfatizó demasiado el papel del trabajo olvidando establecer una función de costes basada en capital y trabajo, y pensar en términos de dotación de factores y en su influencia en la determinación de la especialización. Heckscher¹⁹, después de desarrollar en 1919 su crítica sobre la teoría de comercio ricardiano, dio el primer paso para que en 1935 Ohlin²⁰ lanzase

¹⁸ Tanto la competencia perfecta como la imperfecta comparten básicamente el supuesto de la función de producción única para todas las empresas de una rama de producción, y esto es precisamente lo que autoriza a unir a los teóricos de ambas corrientes en el seno de una matriz común. Sin embargo, sería injusto pasar por alto que son también perceptibles en el interior de las NTCI ciertas tendencias que aspiran a combinar la competencia imperfecta con alguna versión de la ventaja absoluta (diferente de la analizada aquí como de Marx-Shaikh y que, por tanto, podríamos llamar smithiana), que en ningún caso eliminan la posibilidad de las diferencias tecnológicas en el interior de un sector productivo.

¹⁹ Economista e historiador sueco, Eli Filip Heckscher vivió (1879-1952) y nació en Estocolmo. Estudió en la Universidad de Uppsala, en la que se doctoró en 1907 con la tesis "Contribución de los ferrocarriles al crecimiento de la economía sueca". Fue profesor de economía y estadística de la Escuela de Comercio de Estocolmo (1909-29) y catedrático de historia económica de la Universidad de Estocolmo (1929-45). Partidario del laissez-faire y de la no intervención estatal en la economía, en 1919, partiendo de la ley de ventajas comparativas de David Ricardo, desarrolló su teoría. Basándose en la dotación de factores, analizó el origen del comercio internacional, publicando años más tarde "The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income". Esta teoría fue posteriormente reelaborada por Bertil Ohlin, conociéndose como «teorema de Heckscher-Ohlin», y más tarde por Paul A. Samuelson. Destacó como historiador de las doctrinas económicas y de la historia económica sueca, siendo notable su obra inacabada *Sveriges ekonomiska historia från Gustav Vasa* (Historia económica de Suecia desde Gustavo Vasa, 1935-49) y, sobre todo, sus estudios sobre el mercantilismo, que publicó en *Mercantilism* (1931).

²⁰ Bertil Gotthard Ohlin (1899-1979), también de origen sueco fue economista y político. Junto con Heckscher y otros importantes economistas como Knut Wicksell, formó la importante escuela sueca de pensamiento

tres proposiciones²¹ sobre la base teórica que había comenzado. Con la formulación de Heckscher y Ohlin, la teoría moderna del comercio internacional estaba prácticamente acabada. Un poco más tarde Samuelson²² añadió su nombre a la teoría, actualmente conocida como H-O-S. La nueva aportación fue formulada en 1948 cuando a los supuestos establecidos por H-O añadió que el comercio internacional iguala el precio de los factores.

Para Shaikh (1980) la teoría de H-O-S deja intactos los principios básicos formulados por Ricardo. Mientras que Ricardo se preocupó en definir el coste social real de producir una mercancía con el tiempo de trabajo total directa o indirectamente empleado, los neoclásicos introdujeron el concepto de coste de oportunidad y cambiaron el origen de los patrones internacionales de especializaciones. Esos cambios nos imponen dos problemas:

económico. Inició su carrera política en 1938 como miembro del Parlamento sueco, durante un año ocupó el ministerio de Comercio (1944-1945) en un Gobierno de coalición. En 1918 ingresó en el Club de Economía Política, institución creada un año antes y que acogía a una veintena de investigadores y profesores interesados en el desarrollo de trabajos científicos y teóricos sobre la ciencia económica. Además de los citados Wicksell, Heckscher, Cassel y Bagge, nombres como Sven Brismann, David Davidson y Per Jacobson contribuyeron a convertir el Club en referente para el debate económico en el país. A su regreso a Estocolmo, trabajó en la redacción de su tesis sobre la teoría del comercio internacional para obtener en 1924 el grado de doctor y la plaza de profesor ayudante. Desarrolló su trabajo docente e investigador en Copenhague entre 1925 y 1931, y al volver a Suecia sucedió a Heckscher como doctor en Economía en la Escuela de Negocios de Estocolmo. Por entonces, escribió una de sus obras más celebradas: *Interregional and International Trade* (1933).

²¹ Las proposiciones de Ohlin son: 1) Existe comercio nacional e internacional porque los productos se desplazan más fácilmente que el capital, trabajo y la tierra que produce; 2) Cada país debe exportar el bien intensivo en su factor relativamente abundante, e importar el bien intensivo en su factor relativamente escaso y costoso; y 3) Los presupuestos anteriores son válidos para un caso con dos productos.

²² Paul Anthony Samuelson; 1915. Economista estadounidense, nacido en Gary (Ind.). Comenzó sus investigaciones en las universidades de Harvard y Chicago y en 1940 fue nombrado profesor de economía del Massachusetts Institute of Technology, donde creó un centro de estudios económicos. En 1947 publicó *Foundations of Economic Analysis*, en que relaciona la economía estática con la dinámica mediante su «principio de correspondencia» y se revela como un brillante economista y matemático. Bajo el título *The Collected Scientific Papers of Paul A. Samuelson* han sido publicadas sus contribuciones principales a la ciencia económica, entre las que figuran la teoría de la preferencia revelada, el teorema de igualación de los factores, síntesis de los principios del acelerador y multiplicador, programación lineal, etc., que habían ido apareciendo en artículos de revistas profesionales. Por su labor científica, encaminada al desarrollo de la teoría económica estática y dinámica, fue galardonado en 1970 con el premio Nobel de Economía. Es autor de *Economics: An Introductory Analysis*; *Linear Programming and Economic Analysis*; *Problems of the American Economy*; *Programmation lineaire et gestion économique* y *readings in economics*.

1 – El concepto de coste de oportunidad no puede ser aplicado si no hay plena aplicación de los recursos y pleno empleo, pues si hay recursos inutilizados o trabajadores desempleados no hay por qué renunciar a la producción de una mercancía en detrimento de otra como defiende la teoría neoclásica.

2- El segundo argumento de Shaikh es que Ricardo explicó los patrones de especialización internacional de acuerdo con los costes de producción de cada país, pues se empeñó en encontrar una teoría que pudiera explicar cómo se calcula el precio de las mercancías. Heckscher-Ohlin vincula las diferencias de coste con la dotación del factor abundante que tiene el país, limitando la valoración a las cantidades de capital y trabajo.

En los últimos años se ha intentado suavizar las críticas sobre la versión del modelo neoclásico del comercio internacional, sobre su incapacidad de explicar las relaciones comerciales entre los países desarrollados y subdesarrollados. Sin embargo, basta entender los presupuestos, para comprender los problemas y limitaciones teóricas del modelo de H-O-S, para percibir que los países subdesarrollados tienden a aumentar sus déficits comerciales y endeudamiento con los países desarrollados. Los diez puntos centrales de esta teoría son:

1 – Los mercados de los factores y los productos están todos en régimen de concurrencia completa (pura y perfecta).

2 – Los factores pueden moverse libremente dentro de un país, pero no de un país a otro.

3 – Los factores de la producción son sustituibles mutuamente.

4 – Las técnicas aplicadas a la producción de bienes idénticos son las mismas en cada país. Las mismas cantidades de factores materiales aplicadas a una producción específica dan como resultado igual cantidad de producto en cada país.

5 – Las funciones de producción, para cada uno de los bienes, son lineales y homogéneas. Los rendimientos de los factores son constantes respecto a escala.

6 – Las funciones de producción se distinguen por la intensidad relativa del tipo de factor aplicado a la producción de un tipo de producto. Si un bien contiene relativamente mucho trabajo en un país A, contiene también relativamente mucho capital en el país B.

7 – Los factores son idénticos en los dos países.

8 – Las cantidades de factores que componen la dotación son fijas y están empleadas totalmente.

9 – Cada país tiene una dotación en cantidad relativa de factores diferentes de la de otro país.

10 – Las preposiciones arriba citadas son aplicadas a dos países, tomando en consideración dos factores.

Según Montibeler (2009), los anteriores puntos forman los pies de barro del gigante de hierro en que se ha convertido la teoría de comercio de H-O-S, por las siguientes razones:

El pensamiento ricardiano y smithiano conservó y defendió en sus planteamientos la libre competencia. No son considerados en ningún momento los casos de monopolios, oligopolios, duopolios y competencia imperfecta y la existencia de carteles, holdings y trusts. Tampoco tratan de las intervenciones político-militares que influyen constantemente en las negociaciones entre países y que defienden los intereses de “sus empresas”. Estos mismos

países tienen influencias en las principales instituciones internacionales tal como Organización Mundial del Comercio (OMC) y en caso de bloques comerciales tienen poderes para establecer las reglas de comercio a su favor.

La teoría H-O-S defiende la libre movilidad de los factores dentro de un país, proposición que no siempre es correcta. Por ejemplo, en China la fuerza de trabajo no es libre de trasladarse internamente pues está controlada por el Estado. Los “ciudadanos” chinos son tratados de acuerdo con su descendencia, los grupos de etnias mayores tienen más privilegios que las menores, llegando al extremo de decidir el gobierno dónde y en que funciones las personas podrán trabajar. Sobre los factores trabajo y capital, podríamos decir que el trabajo a nivel internacional tiene una movilidad mínima tendiendo a nula. Sin embargo, el capital posee visado internacional, no existiendo barreras como las que son aplicadas sobre el trabajo.

El concepto neoclásico de sustitución perfecta, se aplica a los factores de producción. Cada sector tiene su coeficiente de capital/trabajo, y cada sector está conectado a otros sectores de la cadena productiva. Así, un posible cambio en el coeficiente global de capital/trabajo puede llevar un largo periodo de tiempo, y si el coeficiente de aplicación de los factores está directamente relacionado con la técnica de producción (técnicas idénticas de producción determinan aplicaciones idénticas de factores), los productos también serán idénticos. Este análisis tiene resultados cuando se comparan economías similares, para el caso de economía con estructuras productivas diferentes no se podría aplicar.

Con respecto a las funciones de producción, François Perroux, hace las siguientes críticas:

Las economías nacionales contienen unos puntos de rendimientos crecientes. El crecimiento del producto global en los países más avanzados es imputable, estadísticamente, en más del 60 por 100 al progreso técnico. (...) Los productos no pueden clasificar uniformemente según su intensidad respecto a un factor (K/P T/P); para una misma intensidad, las diferencias de calidad jamás pueden ser desdeñadas, así como tampoco las condiciones del medio ambiente para cada factor y cada combinación de factores. (Perroux, 1971, pág. 29).

Los países no poseen las mismas técnicas productivas, por ejemplo, la producción de alimentos y carnes en Estados Unidos es mucho más mecanizada que la de Brasil, lo que influye en las características de los alimentos y sus costes. Hay industrias como la textil que pueden operar con mucho o poco capital. Las diferencias entre el coste del trabajo y costes del capital estipularán la relación capital/trabajo.

Las proposiciones de igualdades tecnológicas y dotación de factores, escasamente, se pueden aplicar a un conjunto de países de economías muy similares y con un conjunto de productos idénticos. La generalización hecha por H-O-S, simplifica demasiado la realidad, pues el aparente rigor de su teoría contiene dificultades conceptuales y complicaciones a la hora de dotar con cifras a sus planteamientos.

A partir de los años 60 se observa que gran parte de los flujos comerciales ocurren entre países con idénticas dotaciones factoriales, o sea, que la mayor parte del flujo de mercancías se concentra entre los países desarrollados. La relación de K/L de cada mercancía comercializada es idéntica, negando la preposición de H-O de que el comercio está determinado por países con diferentes dotaciones de factores.

I. 1.1.3 Nuevas teorías del comercio internacional

Los años que sucedieron a la Segunda Guerra Mundial quedaron marcados por un acelerado aumento en el nivel del comercio mundial, contexto que proporcionó un nuevo escenario al comercio internacional. Grandes masas de valor originarias del comercio surgían del aumento de la relación entre países desarrollados, y no entre países subdesarrollados y desarrollados, como proponía Heckscher-Ohlin. El hecho de que el comercio pase a ser mayor entre países de iguales dotaciones factoriales, que el comercio entre países con diferentes dotaciones factoriales, no disminuye en nada la crítica a las limitaciones de aquella teoría. Pues no existe solamente un error en el objeto de estudio, sino también en las condiciones y premisas establecidas para éste.

El escenario de competencia perfecta que presupone la teoría neoclásica cada vez se torna más irreal, pues el papel de las grandes empresas y expansión por medio de sus sucursales han intensificado mucho la relación comercial entre una unidad y otra de países diferentes.

Nos detenemos, a partir de ahora, a interpretar el punto central de las diferentes teorías surgidas en los años sesenta (definida como *generación de los sesenta*) y que fueron clasificadas de maneras diversas por muchos autores. Esas nuevas teorías, que también pueden ser llamadas de teorías del enfoque *neo proporciones factoriales*²³, tienen en común la relajación de los supuestos del modelo de competencia perfecta y están especialmente elaboradas para el intercambio de productos manufacturados.

²³ Esta teoría quedó así definida porque pensaba que la competitividad no estaba determinada sólo por la relación precio/coste, sino también por la diferenciación del producto, en el que la variable tecnológica juega un papel fundamental.

- **Teoría del desfase tecnológico**

También se conoce como teoría del retardo en la imitación. Esta teoría recupera el principio explicativo ricardiano del comercio internacional a partir de las diferencias tecnológicas entre países. Fue planteada primeramente en Posner (1961) y complementada por Hufbauer (1966). Expone que los bienes y los procesos productivos van cambiando con el tiempo y no tienen lugar simultáneamente en todos los países. Esto supone una contradicción con las premisas del teorema H-O, ya que, a pesar de considerar que todas las industrias y factores productivos existen en todos los países, según Posner, las funciones productivas difieren según el grado de desarrollo tecnológico.

Estas diferencias en el desarrollo tecnológico entre los países otorgan ventajas comparativas en el comercio internacional. Los países que producen más innovaciones disponen de ventaja en la producción de bienes más intensivos en investigación y desarrollo y los exportarán; en contrapartida, importarán de países menos avanzados tecnológicamente bienes cuya producción requiere técnicas más simples.

La razón para buscar la innovación por parte de una determinada empresa (o un país) viene dada porque, una vez que existe la ventaja tecnológica, puede vender a un precio medio más reducido que sus competidores, disponiendo de una situación monopolística; de esta manera podrán obtener beneficios extraordinarios e incrementar sus ganancias al ir extendiendo sus mercados. Esta situación perdurará durante un tiempo, hasta que dicha innovación se difunda y la producción se extienda a otros países, donde podrá ser llevada a cabo bien por productores nacionales (que adquieran la tecnología mediante imitación, licencia o investigación interna) o bien por inversores extranjeros (que habrían actuado de modo defensivo, anticipando acciones de posibles competidores). Bajo este prisma, por lo tanto, el

comercio surge mientras la nueva tecnología no se difunde, es decir, debido al retardo en la imitación y en otras vías de difusión tecnológica. Dado el dinamismo del proceso, una vez llevada a cabo esa difusión, surgirán otras innovaciones, quedando asegurada la continuidad del comercio internacional.

- Teoría del ciclo del producto

Fue elaborada por Vernon (1966) y se puede integrar dentro del enfoque *neo tecnológico*, siendo, quizás, la que más difusión obtuvo entre éstas. Esta teoría supone que las innovaciones tecnológicas realizadas en un país son fuente de ventaja comparativa, que permanece en cuanto dichas innovaciones no se propaguen internacionalmente. Así, Vernon establece tres fases en la vida de un producto, las cuales incidirán en la localización internacional de la producción del mismo. La primera fase del producto será la de su nacimiento, la segunda etapa será la de su madurez y, la tercera, la de su estandarización. El producto probablemente nacerá en un país con elevada renta per cápita y altos costes laborales. La elevada renta de tales ciudadanos impulsará los deseos de nuevos productos y los altos costes laborales estimularán el desarrollo de nuevos procesos. La producción será realizada en este país, entre otros factores, debido a la proximidad al lugar de venta, de modo que la comunicación entre compradores y oferentes sea sencilla y facilite los mecanismos necesarios de readaptación al mercado. En la segunda fase, tras la difusión tecnológica y el aumento de la demanda del producto, se asiste a la propagación de su producción (y exportación) entre otros países, de nivel de desarrollo intermedio o alto y con costes salariales menos elevados. Este proceso puede ser incluso propiciado por la inversión extranjera del propio país que originó el nacimiento del bien. Por último, en la tercera fase, tanto el producto

como su método productivo están totalmente estandarizados. Esto llevará a que aumente el número de oferentes y a que crezca la importancia de producir a un menor coste, con lo que se buscará trabajo no cualificado y barato para su producción en masa. De este modo, el producto puede ser fabricado en economías no desarrolladas y ser exportado a los países desarrollados.

Hirsch (1967) realizó una variación sobre la teoría anterior. Partiendo de tres fases similares a las descritas, insistió en la disponibilidad de trabajadores cualificados como la causa determinante de que el nacimiento del producto tenga lugar en el país más avanzado, mientras que Vernon consideraba más importantes los factores relacionados con la información sobre el mercado. Coinciden ambos autores en que, conforme el grado de madurez del producto vaya aumentando, dicha disponibilidad irá perdiendo relevancia con respecto a los costes directos de producción y desplazando ésta a otros países de desarrollo intermedio y, finalmente, a los menos desarrollados.

En resumen, esta teoría del ciclo del producto invalida una de las restricciones del modelo H-O, puesto que considera la movilidad del capital, siendo, además, la que explica la existencia de los flujos comerciales. También, permite justificar ciertas transacciones de carácter intraindustrial, puesto que el comercio simultáneo de productos idénticos podría estar explicado por pertenecer éstos a generaciones tecnológicas diferentes. Sin embargo, no es de aplicación, por ejemplo, para explicar el comportamiento de empresas multinacionales que producen bienes de forma estandarizada a escala mundial, repartiendo el proceso productivo del bien entre varios países.

- El enfoque neofactorial

Heckscher y Ohlin se limitaron a incluir en su modelo para análisis del comercio internacional solamente dos factores y dos países, los factores elegidos fueron aquellos presentes en todas las mercancías, independientemente de su naturaleza: el trabajo y el capital. A diferencia de Ricardo y Smith, que analizaron las ventajas con base en el coste del trabajo, ellos consideraron el papel del capital también como elemental en el análisis de las ventajas comparativas.

Otros economistas apuntan la necesidad de considerar varias categorías de trabajo, dado que éstas tendrían amplias diferencias en cuanto a productividad, lo que desaconseja estimar el trabajo como un factor productivo homogéneo. También, sería recomendable tener en cuenta la tierra (o, de modo más genérico, los recursos naturales) como factor productivo. La inclusión de más de dos factores representa una grave complicación para el modelo H-O, debido a la dificultad para ordenar los productos según su intensidad factorial relativa. Vanek (1968) propuso una alternativa para resolver este problema, permitiendo la reconsideración del modelo con la inclusión de un número n de factores productivos (e, incluso, extendiendo el análisis a más de dos países o más de dos productos). A esta extensión del modelo neoclásico se le conoce como teorema H-O en su versión del contenido factorial o como modelo *Heckscher-Ohlin-Vanek* (H-O-V). En este caso, el interés ya no se centra en los bienes intercambiados en el comercio internacional, sino en los servicios factoriales incorporados en dichos bienes. Así, un país exportará los servicios de los factores productivos relativamente abundantes en su economía e importará los servicios de sus factores relativamente escasos. Eso implicará crear un método de jerarquía basado en la clasificación que los factores tienen de la demanda agregada del país en la demanda mundial.

- Síntesis dinámica de las ventajas comparativas

Johnson (1971) se propone construir, a partir de las contribuciones de Linder y Vernon una explicación más general del comercio internacional, sobrepasando las hipótesis simplificadoras subyacentes en el modelo H-O y tratando de sintetizar las hipótesis neofactoriales y tecnológicas.

De una parte, se integran factores explicativos olvidados por el análisis tradicional, como las economías de escala, las producciones de alta tecnología, los nuevos productos o la intervención estatal. Por otra parte, el proceso de crecimiento se entiende de forma más compleja, donde el Estado y no sólo el mercado, determina la inversión en infraestructuras, educación e investigación; dicha inversión modificará las funciones de producción y de consumo, por lo que será relevante en el análisis del comercio internacional.

Tres son los aspectos en que Johnson trata de perfeccionar el modelo H-O. En primer lugar, a través de la modificación de los conceptos tradicionales de trabajo y capital. Así, restringe el concepto de trabajo, entendiéndolo como simple disponibilidad de tiempo humano. En cambio, extiende el concepto de capital, de modo que incluya los recursos naturales, el capital humano, el equipamiento material, productivo y social y, por último, el conocimiento productivo, gracias al cual se combinan los factores humanos y no humanos en los procesos productivos. Estos cambios le permiten introducir nuevos elementos como origen de las ventajas comparativas: diferenciaciones culturales y sociales (que, a su vez, explican las diferencias tecnológicas), diferencias de poder entre empresas, diferencias en la dimensión y riqueza de los mercados nacionales y políticas de los gobiernos.

En segundo lugar a través de la toma en consideración de los costes de transporte, de información y de los debidos al proteccionismo.

En tercer lugar, Johnson introduce el fenómeno de la transferencia de producción, asociado a la imitación de la innovación, a la inversión extranjera, a la compraventa de patentes y a la difusión libre de los conocimientos que pierden valor comercial. Este fenómeno de transferencia de producción ocasionará el aumento del coste salarial, modificando la dinámica de las ventajas comparativas: alteraciones en la estructura de consumo, incentivo a las innovaciones ahorradoras de trabajo, transferencia de las industrias a zonas con salarios más bajos. Las mejoras técnicas introducidas explican la ventaja comparativa inicial; pero ésta desaparecerá, por difusión en la economía mundial, debido a los diversos mecanismos de transferencia de producción.

En función de lo anterior, Johnson sugiere la síntesis de los enfoques neo factorial y tecnológico mediante un concepto ampliado de capital, que incluya no sólo el capital humano, sino también el capital intelectual en la forma de conocimiento productivo. De este modo, se debe reconocer tanto la obsolescencia de productos y procesos productivos como la movilidad internacional del capital.

Esta aportación de Johnson, a pesar de presentarse como un intento de reconciliar la teoría neoclásica con la complejidad observada en el comercio internacional, rompe con hipótesis básicas del teorema de H-O. Por ejemplo, el progreso técnico puede ser monopolizado durante bastante tiempo por un país, provocando grandes diferenciaciones en las funciones de producción; o bien, los rendimientos a escala conllevan la concentración geográfica de producción y comercio, poniendo en entredicho la competencia perfecta; o, por último, las diferencias salariales intervienen en la localización de las inversiones y, por ello, en la orientación y naturaleza de los intercambios comerciales.

- **Teoría de la disponibilidad**

Gran defensor de la teoría del crecimiento económico estimulado por las exportaciones y apertura económica, Irving B. Kravis (1982) fue un destacado economista estadounidense que se dedicó al estudio de comparación de las estructuras económicas entre países y la especialización de cantidades y precios. En relación al comercio internacional fue crítico del índice de precio de importación y exportación, realizó estudios sobre la determinación.

La teoría de la disponibilidad de Kravis defiende que la disponibilidad o indisponibilidad de bienes está directamente asociada a la disponibilidad de recursos naturales y la velocidad de expansión de la innovación, a su vez, elasticidad de la exportación e importación de un país está directamente relacionada con la correspondencia de estos dos factores.

Un país importará bienes para los que exista una dificultad interna de producción, una oferta inelástica y para los que tras un aumento de la demanda, los costes crezcan muy rápido. Al contrario, se exportarán los productos que tengan una elevada elasticidad de oferta, que sobrepasa las necesidades reales.

Kravis excluye de su análisis algunos conceptos tales como el papel del factor trabajo, el tipo de exportación y su impacto sobre el crecimiento. Considera como única premisa para el crecimiento económico la existencia de un aumento de las exportaciones seguida de apertura comercial. Habría que evaluar si la apertura económica seguida de un aumento de la exportación de productos intensivos en trabajo compaginados con aumento de la importación de productos intensivos en tecnología sería suficiente para garantizar el crecimiento económico de un país.

- **La corriente heterodoxa**

En la segunda mitad del siglo XIX, Marx puso en entredicho la teoría clásica en su conjunto. Para entonces, la plena afirmación del capitalismo industrial ya había manifestado determinados problemas como las crisis o las desigualdades sociales. Bajo estas circunstancias históricas y una postura metodológica diferente, Marx reinterpreta el fenómeno del comercio internacional.

Un primer aspecto del análisis de Marx tiene que ver con la relación existente entre la formación del mercado mundial y el fortalecimiento del capital. Así, Marx interpreta que el capitalismo y el mercado mundial son dos caras de una misma realidad. La economía capitalista, para reafirmarse y desarrollarse, necesita de un espacio cada vez más abierto, lo que conduce inevitablemente a la internacionalización de las relaciones económicas. El comercio mundial, por una parte, libera a la producción de los sistemas feudales y, por otra, estimula en cada país la formación y el desarrollo de su mercado interno, al ser eliminados los obstáculos internos a la producción y el comercio.

Respecto a la idea clásica de que con el comercio internacional todos los países se benefician, Marx se muestra crítico. A pesar de que reconoce las ventajas inmediatas de la mejor distribución de recursos, insiste en que hay que tener en cuenta los impactos cualitativos, en las estructuras económicas y sociales de cada país. Se hace imprescindible la distinción entre países industriales y países agrícolas, que puede dar lugar a efectos diversos y contradictorios.

Otra de las cuestiones en que Marx fijó su atención fue en la relación real de intercambio, apuntando que acentuaría las asimetrías ya existentes en el comercio mundial. Posteriormente, este tema fue revisado de modo exhaustivo por Prebisch y por Singer

(1950)²⁴. El planteamiento clásico y neoclásico sobre el sistema de determinación de los precios relativos internacionales fue criticado por estos dos economistas. Según ellos, el reparto de los beneficios del comercio internacional no es equitativo, sino que favorece más a los países desarrollados que a los subdesarrollados. Esta afirmación se basa en que los primeros centran su especialización en productos manufacturados, mientras que los segundos lo hacen en productos primarios y en materias primas. La desigual evolución de los precios en el comercio internacional de unos y otros bienes (tal que se había manifestado en el largo plazo un considerable aumento del precio de las manufacturas en relación a los demás bienes) deteriora la relación de intercambio de las economías atrasadas, lo que limita sus posibilidades de crecimiento y desarrollo económico.

El origen de este razonamiento, conocido como *hipótesis Prebisch-Singer*, fueron las investigaciones empíricas de estos autores, aunque también se ofrecieron otros argumentos en su defensa. Veamos algunos de ellos. Primero, la baja elasticidad de la demanda de productos primarios respecto a la renta (su demanda crece en menor proporción que la renta) y respecto al precio (la mayor demanda ante un menor precio supone un resultado global de menores ingresos). En segundo lugar, factores tecnológicos, como que el progreso técnico alcanzado por los países desarrollados ha permitido reducir su utilización de materias primas o crear bienes sustitutivos de los productos primarios tradicionales. Tercero, que la propia especialización de los países subdesarrollados en estos bienes ha sido reforzada por inversores extranjeros, propiciando la repatriación de los beneficios obtenidos.

²⁴ Véase: **The Prebisch-Singer Hypothesis: A Reappraisal Independent of Stationarity Hypotheses.** By Pier Giorgio Ardeni and Brian Wright. *The Economic Journal*. Vol. 102, No. 413 (Jul., 1992), pp. 803-812

También encontramos el llamado argumento del intercambio desigual, desarrollado por Emmanuel (1972), que aduce a características diferenciales en los mercados de trabajo de los países desarrollados y subdesarrollados para justificar que los incrementos de productividad de los primeros se traducen en mayores rentas para los factores productivos locales, mientras que, en los segundos, se transfieren al resto del mundo en forma de menores precios

Por último, dentro de la corriente heterodoxa, también podemos incluir los modelos de proceso de causación acumulativa, los cuales presentan una posición crítica respecto al enfoque neoclásico, tanto en sus hipótesis como en sus conclusiones. Por ejemplo, rechazan la existencia de perfecta movilidad de la mano de obra y de la tecnología, al igual que la homogeneidad del factor trabajo. Y, por supuesto, consideran que, partiendo de una situación internacional de desequilibrio, las fuerzas del mercado presentes en el comercio internacional agudizarán las disparidades de partida, en lugar de corregirlas.

I. 1.2 El comercio como motor de desarrollo de los países menos desarrollados

La estructura del comercio internacional se basa en la explicación tradicional de la ventaja comparativa, según la cual los países se especializan en la exportación de los bienes en cuya producción tienen una ventaja relativa en costes. Dichas ventajas pueden deberse a diferencias tecnológicas, a los perfiles del consumo interior o a la dotación de factores especialmente idóneos para la producción de ciertas mercancías. La teoría predice que como los países en vía de desarrollo tienen abundancia relativa en mano de obra no cualificada, exportarán bienes en cuya producción se utilice intensivamente mano de obra no cualificada.

Las pautas comerciales de los países en vía de desarrollo pueden comprenderse en gran medida utilizando esta teoría. Aun así, el énfasis en las exportaciones de productos básicos puede ser perjudicial para el desarrollo de estos países por varias razones: en primer lugar, los precios mundiales de los productos básicos son propensos a grandes fluctuaciones, por lo tanto, los ingresos provenientes de las exportaciones de dichos productos son inestables. En segundo lugar, en el largo plazo, parece que los productos básicos pierden importancia en la cesta de consumo de la población mundial, lo que hace que sus precios tiendan a bajar. En el caso de los productos alimenticios, esta conducta, perfectamente documentada, se conoce con el nombre de *ley de Engel*.

Por consiguiente, puede empeorar la relación de intercambio de los países en vías de desarrollo que siguen dedicándose a exportar productos básicos.

La tendencia de la relación de intercambio de los países en vías de desarrollo, incluso de los que exportan principalmente productos básicos, a empeorar a largo plazo es discutible, pero apenas existen dudas de que durante la década de 1980 los precios de estos productos se hundieron, lo que se tradujo claramente en un empeoramiento de la relación de intercambio de los países en vías de desarrollo, *incluso sin centrar la atención en los que exportan productos básicos*. (Ray, 2002, pág. 635).

En términos generales, las actividades que hoy tienen ventaja comparativa pueden no ser las más adecuadas para proporcionar en el futuro ingresos por exportaciones. Con lo cual, adaptar la composición de las exportaciones a las demandas futuras es un importante motivo de preocupación. (Ibíd., pág. 38).

Cuando los productores de un país en vías de desarrollo comprenden la imposibilidad a largo plazo de exportar productos básicos a los países desarrollados; pueden querer exportar algo cuyo potencial de crecimiento sea mayor, pero pueden no ser capaces de encontrar el capital necesario para realizar la transición, o incluso porque los factores complementarios necesarios como: científicos, ingenieros, infraestructura o mano de obra cualificada no existen. Es lo que se conoce como *fallos de coordinación*.

Está claro que ninguna persona, por sí sola, puede crear estas reservas nacionales, infraestructuras y cualificaciones pero, sin embargo, la acción conjunta de varias personas sí puede, estamos entonces ante un caso clásico de *complementariedades*.

Es evidente que el enfoque ortodoxo, clásico y neoclásico (de carácter estático) nos llevará a defender a ultranza al comercio como motor del desarrollo.²⁵ Al mismo tiempo, y de acuerdo

²⁵ Smith sugería que en situación de aislamiento habría una serie de factores vacantes que, con el comercio, podrían ponerse en actividad.

con la opinión mayoritaria de los economistas, la introducción de ciertas variables dinámicas²⁶ - apenas contempladas por clásicos y neoclásicos- tampoco afectará sustancialmente la estructura y dirección del comercio, que se regirá en todo momento por el principio de la ventaja comparativa.

I. 1.2.1 Exportación de productos primarios

Como complemento al anterior enfoque, se han venido desarrollando, recientemente, algunos modelos de crecimiento basados en la exportación de algún producto primario intensivo en recursos naturales, cuya demanda externa podría tirar del resto de la producción. Modelo que tendrá una estructura similar al de “venta de excedentes” (de factores) contemplado por Smith, y que también podría equivaler al modelo desarrollado por Lewis (1989) en el que se contaba con una mano de obra ilimitada, cuya capacidad productiva también podrá ser exportada.

A partir de este modelo postulan Arasa y Andreu (1999, pág. 214): “que con el descubrimiento o puesta en explotación de un producto primario en el que el país menos desarrollado (PMD) tenga una cierta ventaja, y/o con el crecimiento relevante de la demanda internacional de aquél, se producirá un incremento significativo en la exportación y por ende, una aceleración del crecimiento del PIB del país de referencia.” De modo que estos recursos, generan un excedente que permitirá, además de poder comprar bienes de equipo en el

²⁶ Concretamente John S. Mill contemplaba una serie de efectos indirectos o dinámicos del comercio sobre el desarrollo, entre los que podemos mencionar: 1) la inducción de innovaciones; 2) el crecimiento de la productividad; 3) el incremento del ahorro y de la acumulación de capital; 4) la mejora educativa e informacional, al aparecer nuevas necesidades y bienes; y 5) la aparición de nuevos procesos productivos.

exterior, aumentar los beneficios obtenidos, incrementar el volumen de ahorro interior, elevar el nivel de empleo, e incluso establecer “enlaces” con otros sectores de la economía.

Mencionados los efectos positivos del comercio sobre el crecimiento a partir de los enfoques clásico o neoclásico, me referiré a Corden, autor que en lugar de imaginar un enfoque basado exclusivamente en los impulsos originados por la demanda, propuso un modelo de oferta que partía del análisis de los ritmos de crecimiento de los factores y de la evolución de su productividad; factores dinámicos que entrelazados por el impulso de la demanda acabarían por influir, adicionalmente, en el intercambio y en el crecimiento.

Corden (1971b) distinguía cinco efectos, bastante emparentados con las ideas de Mill (nota 26), los cuales son acumulativos e intensifican el ritmo de progresión de los PIB reales de los PMD, como consecuencia de la apertura de sus economías al comercio exterior.

A partir de esa perspectiva más general de Corden, y continuando con los efectos dinámicos del comercio sobre el crecimiento señalan Arasa y Andreu, que:

... la expansión de los mercados externos de productos primarios podría inducir en los PMD la aparición de ofertas adicionales de inversiones extranjeras e incluso de mano de obra especializada; factores que resultarían complementarios a los recursos disponibles en el interior. Y que si el crecimiento llegara a basarse en la actividad exportadora, las exportaciones inducirían el crecimiento de otras industrias; precisamente las que estuvieran enlazadas hacia atrás con las primeras²⁷. “Enlaces hacia atrás” en el sentido de Hirschman, que serían particularmente positivos cuando las industrias suministradoras del input pudieran alcanzar las deseables economías de escala y las exportaciones resultaran más competitivas. (...) Los enlaces aludidos también podrían desarrollarse de modo “indirecto” a través de las demandas de bienes de consumo de quienes reciban las rentas adicionales (empleados y capitalistas del sector exportador). Por último y para concluir, también se hará alusión al enlace fiscal que resulta de la vinculación entre actividad exportadora de ciertas materias primas, y los ingresos fiscales derivados de la misma; ingresos que permitirán al gobierno el

²⁷ Por ejemplo, si se exportan manufacturas textiles, estas exportaciones crearían una demanda de algodón que podría estimular la producción interna de ese producto.

incremento de la inversión pública y el necesario desarrollo de las infraestructuras. (Arasa & Andreu, 1999, pág. 216).

Realizadas las consideraciones anteriores se señalará que, desde finales de los años cincuenta del siglo XX, un grupo de economistas y muchos líderes políticos de determinados PMD, han venido insistiendo en el argumento de que las exportaciones de productos primarios (que no sean petróleo) podrían no impulsar a largo plazo y de manera suficiente el proceso de desarrollo económico por varias razones: 1) porque el volumen intercambiado de productos primarios se eleva muy lentamente como para impulsar el crecimiento del PIB real, a ritmos deseables; 2) porque los precios relativos obtenidos al exportar esas mercancías tienden a caer; 3) porque los ingresos en divisas obtenidos por esas exportaciones son altamente inestables; y 4) porque los “enlaces” aludidos anteriormente parecen no funcionar adecuadamente.

I. 1.2.2 Estrategias para modificar la pauta del comercio internacional

Los instrumentos de que puede disponer un país que trata de restringir o de modificar de alguna manera la pauta de su comercio internacional para escapar del dominio de la producción de productos básicos, son: una política de sustitución de importaciones y fomentar las exportaciones. Veamos:

a) La política de sustitución de importaciones

Según Ray (2002, pág. 640): “un país puede crear una *competitividad artificial* por medio de un proceso de intervención pública directa. La manera más fácil de conseguirlo es dificultando la actuación de las empresas extranjeras, levantando diversas barreras que impidan la importación de bienes extranjeros y sustituyendo estos bienes por bienes producidos nacionalmente.” Política que se conoce con el nombre de *sustitución de importaciones*.

El argumento de la industria naciente es quizás el mejor argumento a favor de la sustitución de importaciones. La idea es dar un respiro a los productores nacionales, garantizándoles el mercado interior para que aumenten su competitividad internacional. El problema es que el aumento de la competitividad no es un proceso espontáneo, es decir, algo que ocurre sin el esfuerzo y la inversión de las propias empresas y en algunos casos requiere esfuerzo y voluntad política.

El éxito de una política proteccionista es que sea temporal y que dicha temporalidad sea creíble. Si dicha política no consigue reducir costes, los gobiernos deben estar dispuestos a abandonarla. Sólo entonces reaccionará la industria para reducir costes. Si esta credibilidad no existe, la protección temporal de una industria degenera en la protección permanente de algunos grupos favorecidos de la sociedad. (Ibíd., pág. 657).

En cuanto a los efectos negativos, la estrategia de sustitución de importaciones ha topado con la oposición de muchos economistas ortodoxos. Tan sólo el concepto de industria naciente ha contado con una cierta comprensión por su parte, sólo en la medida que esa industria naciente – inicialmente protegible – sea capaz de aprender a usar las tecnologías más avanzadas, tras un período de aprendizaje que justificará la protección dispensada. Tal

temporalidad deberá llevar al establecimiento de una tarifa de importación que sea regresiva en el tiempo y que decrezca a medida que crezca la productividad.

Al respecto, Arasa y Andreu concluyen que:

...eventualmente, la política sustitutiva de importaciones no sólo podría no ser eficaz, sino que incluso podría generar “rentas económicas” y otros incentivos perversos adicionales. El establecimiento de derechos de aduana generará alta protección efectiva a las empresas y hará que éstas obtengan beneficios monopolísticos. Y si las circunstancias cambiaran²⁸, las empresas protegidas podrían demandar protección adicional al gobierno, lo que hará que estas empresas se desarrollen excesivamente protegidas y se despreocupen de la reducción de costes, innovación y demás estrategias pro competitivas,... (Arasa & Andreu, 1999, pág. 231). [Por lo que será difícil que estas penetren en los mercados exteriores en ausencia de subsidios a la exportación].

Dado lo anterior, la política de sustitución de importaciones sólo quedará justificada, básicamente, en el caso de la “industria naciente” a la que habrá que proteger inicialmente; pero a la que, de - forma programada-, habrá que ir retirando a medio y largo plazo cualquier elemento de protección, hasta que sea capaz de desenvolverse por sí sola en un entorno competitivo.

Aunque el argumento de la industria naciente parece plausible, Krugman y Obstfeld (2001), mencionan los siguientes problemas:

En primer lugar no siempre es buena idea intentar desplazarse hoy hacia industrias que tendrán ventaja comparativa en el futuro... En los años ochenta por ejemplo, Corea del Sur se convirtió en exportador de automóviles; probablemente no hubiera sido buena idea

²⁸ Por elevación de los costes de las empresas nacionales suministradoras de materias primas, por reducción internacional de los precios de los productos con los que compiten, etc.

desarrollar su industria automovilística en los años sesenta, cuando el capital y la mano de obra cualificada eran todavía escasos.

En segundo lugar, proteger la producción de manufacturas no es bueno, a menos que la propia protección ayude a hacer la industria competitiva. Durante décadas, Pakistán y la India han protegido sus sectores manufactureros. Sin embargo, los bienes que exportan son manufacturas ligeras como textiles, no las manufacturas pesadas que protegen. Por lo tanto podría considerarse que habrían desarrollado sus exportaciones manufactureras, sin haber protegido nunca su industria. En este caso, la protección de la industria naciente finaliza con un éxito aparente, pero puede haber tenido realmente un coste para la economía.

De forma más general, el hecho de que sea costoso y requiera tiempo desarrollar una industria, no es un argumento para la intervención pública, a no ser que haya fallos en el mercado nacional que impidan a los inversores privados desarrollar la industria tan rápidamente como deberían.

Estos mismos autores identifican dos fallos por los cuales la protección de la industria naciente puede ser una buena idea:

- (1) *Imperfecciones en el mercado de capitales*: si un país en desarrollo carece de un conjunto de instituciones financieras que permitan que el ahorro de los sectores tradicionales (agricultura) sea utilizado para financiar la inversión en sectores nuevos, entonces el crecimiento de nuevas industrias se verá restringido por la capacidad de las empresas en dichas industrias para obtener beneficios ahora. La política óptima es crear un mercado de capitales mejor; pero la protección de las nuevas industrias, que aumentarían sus beneficios, les permitiría un crecimiento más rápido; puede estar justificada como opción de política de segundo óptimo.
- (2) *El argumento de la apropiabilidad* se basa en que las empresas que entran primero en una industria pueden haber incurrido en los costes de “inicio” de adaptación tecnológica a las circunstancias locales, o de apertura de nuevos mercados. Así pues, las empresas pioneras pueden, además de realizar la producción física, crear beneficios intangibles (como conocimiento y nuevos

mercados) sobre los que no pueden establecer derechos de propiedad. La respuesta óptima es compensar a las empresas por sus contribuciones intangibles. Cuando esto no es posible, hay un segundo óptimo para fomentar la entrada en nuevas industrias, utilizando aranceles u otras políticas comerciales. (Ibíd., pág. 264).

La crítica a la industrialización mediante sustitución de importaciones parte del hecho de que muchos países, que han perseguido la sustitución de importaciones, no han mostrado ningún signo de llegar al nivel de los países avanzados. En algunos casos, el desarrollo de una base industrial nacional parece haber conducido a un estancamiento de la renta per cápita más que a un despegue económico. Esto es cierto para los casos de Argentina y la India, otros países como México, han conseguido un crecimiento económico, pero no han reducido la brecha entre ellos y los países avanzados. Sólo algunos países en vías de desarrollo parecen haber ascendido significativamente en la escala de la renta, y esos países no han perseguido nunca la sustitución de importaciones.

¿Por qué la industrialización mediante sustitución de importaciones no funcionó? Un período de protección no crea un sector manufacturero competitivo si hay razones fundamentales por las que un país carece de ventajas comparativas en la producción de manufacturas. La experiencia ha demostrado que las razones del fracaso del desarrollo, son más profundas que una simple falta de experiencia en la producción de manufacturas. Los países pobres carecen de mano de obra cualificada, de empresarios, de ejecutivos competentes, y tienen problemas de organización social que dificultan el mantenimiento de una oferta fiable de todos los bienes, desde piezas de repuesto hasta electricidad. “Esos problemas pueden no estar fuera del ámbito de la política económica, pero no pueden ser resueltos por la política *comercial*: una cuota de importación puede permitir la supervivencia a un sector manufacturero ineficiente, pero no hace directamente a dicho sector más eficiente.” (Ibíd., p. 268).

El abandono de la política de sustitución de importaciones.

Muchos de los países que habían seguido una política de sustitución de importaciones se encontraron, finalmente, con graves dificultades externas, relacionadas especialmente con su balanza de pagos. Muchos países, especialmente latinoamericanos, han abandonado desde los años sesenta y setenta esta política y han adoptado otras medidas como parte de un programa de ajuste estructural. Estos programas de ajuste se convirtieron en el papel que iban a desempeñar los organismos internacionales como el FMI y el BM. Estos organismos ya no se limitaron a conceder ayudas y préstamos. Pasaron a ser mensajeros de una nueva visión que los países ayudados tenían que procurar adoptar.

Desde los años setenta, en Latinoamérica y otros países como Filipinas y Turquía, se produjo un aluvión de programas de estabilización/ ajuste estructural tras la crisis de la deuda. También en países de África y Asia se han seguido programas parecidos. El último gran gigante de la sustitución de importaciones –la India- comenzó a abandonar esta política en la década de 1990.

Esta transformación de los países en vías de desarrollo pone de manifiesto los inconvenientes de la política de cerrarse al exterior. Inconvenientes que tienen que ver con la creación de grupos de interés nacionales, que utilizaron la protección de que gozaban, como un derecho monopolístico (u oligopolístico) y no como una ayuda temporal para fomentar su competitividad. La protección actuó como un muro que permitió que continuaran las ineficiencias, sobre todo si el clima económico exterior era favorable, pudiendo mantenerse las exportaciones e incluso aumentarse y si la comunidad internacional estaba dispuesta a prestar grandes cantidades de dinero.

Cuando desapareció el clima exterior favorable, como ocurrió a principios de los años ochenta en Latinoamérica, la crisis resultante fue muy dolorosa y se convirtió en el preludio de reformas económicas radicales. (Ray, 2002, pág. 668).

b) El fomento de las exportaciones

Una segunda estrategia para cambiar la pauta del comercio internacional es el fomento de las exportaciones; la cual es más conveniente que la anterior cuando los países tienen unos mercados internos que son pequeños. “Estos países deben hacer su guerra en el mercado mundial desde el primer día, esa guerra es evitable si los mercados interiores son suficientemente grandes para permitir aprender y crecer en ellos, pero cuando un país es pequeño, debe comerciar y la sustitución de importaciones rara vez es una opción.” (Ibíd., pág. 659).

Las medidas de fomento a las exportaciones son esencialmente opuestas a la política de sustitución de importaciones. En lugar de restringir el comercio con aranceles y contingentes, esas medidas generalmente lo expanden. Son medidas dirigidas a *abrirse hacia fuera*, mientras que la política de sustitución de importaciones pertenece a la categoría de *cerrarse hacia dentro*.

Un posible argumento a favor de esta política es que al abrirse hacia el exterior una industria mantiene un contacto más estrecho con los avances tecnológicos mundiales, permitiendo a los empresarios de los países en vías de desarrollo asimilar rápidamente esos métodos. Es posible que este argumento sea correcto hasta cierto punto, pues como muestran los estudios de Alwyn Young (1991, pág. 403) y de otros autores: “no existen pruebas concluyentes que

lo confirmen”. En contraposición, Ray (2002) afirma que una industria que se orienta hacia el interior puede apreciar mejor las sutilezas del mercado nacional y generar así tecnologías locales más adecuadas para el país. Este argumento puede no ser malo, sobre todo en el caso de economías grandes.

Desde el punto de vista de los países desarrollados, cuando los países en vías de desarrollo se abren hacia el exterior, generan unas ganancias más visibles porque compiten por llevar hasta sus puertas productos más baratos y de buena calidad. Además, esos países suelen tener unos mercados relativamente abiertos a las importaciones, lo que suele ser una fuente de satisfacción para las empresas de los países desarrollados que tratan de vender en esos mercados. Desde esta perspectiva, no sorprende que la apertura al exterior goce de más prestigio.

El fomento de las exportaciones comprende generalmente el fomento de diversos tipos de productos manufacturados; desde productos ligeros, como calzado y textiles, hasta artículos más sofisticados, como automóviles y memorias para ordenador. Una de las principales maneras de fomentar estas exportaciones es facilitando la obtención de materias primas necesarias para fabricarlas a través de tratos preferenciales a las importaciones que se demuestran que son necesarias para fabricar los artículos que van a exportarse. También los bancos suelen recibir instrucciones para que faciliten crédito en mejores condiciones a las empresas que exportan sus productos.

Una de las principales preocupaciones de los gobiernos que fomentan las exportaciones es la apreciación del tipo de cambio, con lo cual, no es sorprendente que el fomento de las exportaciones vaya acompañado de un intento de mantener el tipo de cambio *bajo*, mediante una devaluación de la moneda seguida de la política monetaria apropiada. También los

gobiernos que desean fomentar las exportaciones pueden introducir una subvención *ad valorem*, lo que aumentará las exportaciones y con ellas los ingresos del país. “Esta política puede ser eficaz o no, dependiendo de la *elasticidad de la demanda* de exportaciones de nuestro país.” (Ibíd., pág. 664).

I. 1.3 Apertura económica

A la apertura económica se le atribuye la posibilidad de constituirse en motor del crecimiento económico. El éxito alcanzado por algunas economías del sudeste asiático sirvió para que una parte de la opinión económica diese por supuesto la existencia de una relación positiva obligada entre apertura comercial y crecimiento económico.

Son bien conocidas las espectaculares tasas de crecimiento económico de que ha disfrutado el este asiático desde 1965. Durante el periodo 1965-1990, la región creció más de prisa que ninguna otra en toda la historia del mundo. Este crecimiento se debió en su mayor parte a los buenos resultados de ocho economías, Japón, Hong Kong, Corea, Taiwán y Singapur en el este, y tres países del sudeste asiático, Indonesia, Tailandia y Malasia.

Basándonos en las numerosas teorías antes expuestas, podemos atribuir su elevado crecimiento a uno o más factores, entre los cuales los más importantes son la acumulación de capital, tanto físico como humano, y el ritmo de progreso técnico.

Estas ocho economías han hecho enormes progresos en la acumulación de capital físico y humano. En 1965, las tasas de ahorro de estos países (excluido Japón) eran más bajas que las de Latinoamérica, pero en 1990 eran cerca de 20 puntos porcentuales más altas. Las tasas de inversión son mayores que la media de la economía mundial pero no mucho, aunque la

inversión privada es significativamente mayor. Estos países son exportadores netos de capital, a diferencia de casi todas las demás economías en vías de desarrollo. Los niveles de capital humano son, según todas las indicaciones, muy altos en relación con los niveles de renta per cápita. En 1965, Hong Kong, Corea y Singapur ya habían logrado extender a toda la población la educación primaria y las tasas de escolarización secundaria comenzaron en seguida a aumentar. En 1987, Corea tenía una tasa de escolarización en la enseñanza secundaria del 88% (mientras que en 1965 la cifra era del 35%) e Indonesia del 46%, cifras muy superiores a la media de los países que tenían ese nivel de renta per cápita (Tailandia se encontraba, sin embargo, por debajo de la media predicha).

En *The East Asian Miracle*, publicado por el BM, se acuñó la expresión “convergencia basada en la productividad” para referirse al rápido crecimiento de la productividad total de los factores (PTF) que han tenido los países del este asiático y expuso la idea de que ese crecimiento era en gran parte el resultado de la *apertura* de estas economías: concretamente, la apertura al comercio internacional permitió que dichas economías llegaran rápidamente a la frontera tecnológica del mundo. De ahí la siguiente recomendación:

La mayoría de las explicaciones de la relación entre el crecimiento de la PTF y las exportaciones hace hincapié en algunos factores estáticos, como las economías de escala y la utilización de la capacidad. Aunque éstos expliquen el aumento inicial de la productividad poco después del auge de las exportaciones, son insuficientes para explicar unas tasas de crecimiento de la PTF tan sistemáticamente elevadas. La relación entre las exportaciones y el crecimiento de la productividad podría deberse, más bien, a que las exportaciones ayudan a las economías a adoptar y dominar las mejores tecnologías internacionales. Los elevados niveles de cualificación de la población activa permiten adoptar, adaptar y dominar mejor la tecnología a nivel de empresa. La interacción de las exportaciones y el capital humano da lugar, pues, a una fase especialmente rápida de convergencia basada en la productividad. (Page, 1994, pág. 256)

Dado lo anterior, es importante para las autoridades económicas saber a qué se debe exactamente el milagro del este asiático. Si el crecimiento se ha debido en su mayor parte a la acumulación de capital físico y humano, una conclusión es obligada: las medidas destinadas a fomentar el crecimiento de estas variables pueden producir unos efectos enormes sobre el crecimiento. En cambio, si el crecimiento de la PTF es la explicación del aumento del crecimiento económico, habrá que explicar una serie de medidas favorables a los sectores susceptibles de asimilar la tecnología. Si estamos de acuerdo con la cita anterior, el sector exportador se encuentra, sin lugar a dudas, en esta clase. De ser eso cierto, los países pueden beneficiarse enormemente de la apertura de sus economías al comercio, por lo que tiene suma importancia la adopción de una política comercial destinada a abrir la economía.

Por lo tanto, descomponer el crecimiento total en varios factores, lo que se denomina como *contabilidad de la PTF*²⁹ puede resultar inmensamente útil: nos ayuda a comprender qué impulsa el crecimiento y lleva a la adopción de políticas económicas más adecuadas.

Según el artículo de Page que hemos mencionado, alrededor de dos tercios del crecimiento observado en las economías del este asiático pueden atribuirse a la acumulación de capital físico y humano, y de estos factores el que más contribuye es la educación primaria. El crecimiento restante se debe al crecimiento de la PTF, especialmente en el caso de Japón, Corea, Hong Kong, Tailandia y Taiwán. Sin embargo, el estudio no sostiene que el crecimiento de la PTF sea el factor dominante en el crecimiento, sino que en relación con otros países en vías de desarrollo, la contribución de los cambios de productividad parece realmente considerable.

²⁹ Véase Debraj Ray, *Economía del desarrollo*. (2002) Pág 112 a 114.

Ahora bien, para demostrar de una manera concluyente que el crecimiento de la productividad ha sido realmente alto en estos países, es necesario llevar a cabo una cuidadosa contabilidad de la PTF, de tal manera que podamos evaluar el argumento de las exportaciones como base de la convergencia tecnológica. Young (1995) realiza un estudio en el que tiene debidamente en cuenta todas las variaciones de los factores de producción como el aumento de las tasas de actividad, las transferencias de trabajo entre la agricultura y la industria (si sólo se examina el sector no agrícola de la economía, en el que se concentró supuestamente el crecimiento de la PTF) y, desde luego, los cambios en los niveles de educación, así como el rápido ritmo de acumulación de capital. Recuérdese que el crecimiento de la PTF es el *residuo* una vez que con estos factores se ha intentado explicar el crecimiento total. El minucioso estudio de Young muestra que “todos los factores antes señalados sirven para ir quitando importancia al efecto de la productividad de [Hong Kong, Singapur, Corea del Sur y Taiwán]”³⁰. Resulta que durante el periodo 1966-90 el crecimiento de la productividad de la industria manufacturera osciló entre un mínimo de -1% en Singapur hasta una respetable cifra, aunque no astronómica, de 3% en Corea del Sur. Singapur obtuvo unos resultados especialmente malos (por lo que se refiere al crecimiento de la PTF) y en los otros tres países el crecimiento de la PTF fue respetable, pero no muy superior a la media. Las tablas 9 y 10 muestran los resultados de Young e indican el crecimiento de la PTF de algunos otros países a modo de comparación.

³⁰ Ray (2002) cita a Young [1995, pág. 644]

Tabla 9. Crecimiento medio de la PTF, 1966-1990.a

	Hong Kong	Singapur ^b	Corea del Sur	Taiwán
Economía ^c	2,3	0,2	1,7	2,1
Industria manufacturera ^b	ND	-1,0	3,0	1,7
Otras industrias	ND	ND	1,9	1,4
Servicios	ND	ND	1,7	2,6

Fuente: Young [1995]. ^a ND significa no disponible. ^b En el caso de Singapur, los datos se refieren al periodo 1970-90. ^c Excluida la agricultura en el caso de Corea y Taiwán.

Tabla 10. Comparación del crecimiento de la PTF de algunos países

País	Periodo	Crecimiento	País	Periodo	Crecimiento
Canadá	1960-1989	0,5	Brasil	1950-1985	1,6
Francia	1960-1989	1,5	Chile	1940-1985	0,8
Alemania	1960-1989	1,6	México	1940-1985	1,2
Italia	1960-1989	0,5	Brasil ^a	1960-1980	1,0
Japón	1960-1989	2,0	Chile ^a	1960-1980	0,7
Reino Unido	1960-1989	1,3	México ^a	1940-1970	1,3
Estados Unidos	1960-1989	0,4	Venezuela	1950-1970	2,6

Fuente: Young [1995].^a Industria manufacturera solamente.

Parece que los países del este asiático han crecido rápidamente, pero han crecido a la antigua, por medio de un extraordinario proceso de mejora de la fuerza de trabajo, así como de una continua acumulación de capital. Eso no le resta méritos a su éxito, pero nos dice que las mejoras tecnológicas pueden no ser el factor más importante.

Alonso y Garcimartín (2005) dejan claro que las ventajas de la apertura a los mercados internacionales sobre el crecimiento económico son: a) un más pleno desarrollo de las economías de escala, al operar la empresa en mercados más amplios; b) un proceso más

activo de mejora tecnológica, en virtud de los procesos de difusión y emulación en este ámbito; c) un acceso a tecnologías productivas más eficaces a través del recurso más holgado a la importación de bienes de equipo; y d) una mejor gestión y reducción de la ineficiencia, al incrementarse el nivel de competencia en los mercados.

El intenso debate llevado a cabo en los momentos previos a la apertura, hacen necesaria una breve aproximación a diversos planteamientos teóricos, desde un punto de vista ortodoxo.

I. 1.3.1 Consideraciones preliminares en torno a los procesos de apertura

Existe una amplia literatura que discute sobre las condiciones adecuadas, tanto al inicio del proceso de apertura como a largo plazo. Según Garay (1998), algunos autores como Michaely, Mussa y Sunkel y Zuleta coinciden en que el principal determinante del éxito del proceso de liberalización a largo plazo es la estabilidad política, siendo ésta una condición necesaria, aunque no suficiente, para el logro de las metas. Además existe una amplia discusión sobre la secuencia y la gradualidad de las reformas a realizar.

I. 1.3.2 Secuencia y gradualidad de las reformas

Con respecto a la secuencialidad de las reformas, Edwards (1997), diferencia entre reformas de primera y segunda generación: "...las primeras se refieren a reformas políticas, es decir las que atañen a la política comercial, fiscal, financiera y a la eliminación de controles cambiarios, entre otros. Las de segunda generación se refieren a las reformas institucionales

que deben llevarse a cabo para garantizar el correcto funcionamiento de las anteriores.” Lo ideal es que ambos tipos de reformas se lleven a cabo de manera coordinada.

Los diferentes tópicos en cuanto a la secuencia y gradualidad de las reformas también son ampliamente tratados por Garay (1998), el cual se vale del análisis de diferentes autores para tratar dicho tema, este análisis se resume a continuación a través de las siguientes citas:

Michaely *et al.* (1978) y Mussa (1987) se centran en reformas del tipo de primera generación. Coinciden en que el primer paso a seguir debe ser una devaluación significativa, con el fin de relocalizar recursos hacia el sector exportador y para compensar a éste por la disminución de las restricciones cuantitativas sobre cuya gradualidad no existe consenso. Por su parte Michaely *et al.* (1978) agrega que, una vez eliminadas o reducidas las restricciones cuantitativas, para que el éxito del proceso sea total, debe anunciarse con absoluta claridad el curso a seguir en la reducción de las mismas. (Garay, 1998, pág. 24)

Una de las consecuencias inmediatas esperadas de la liberalización comercial debe ser un crecimiento significativo de las exportaciones, consecuencia directa del manejo de la tasa de cambio y de otro elemento adicional: *la promoción de exportaciones*. Ésta no debe centrarse en ayudas por parte del Estado sino, de manera especial, en facilitar el acceso al crédito a las empresas privadas con el fin de que puedan llevar a cabo un proceso de expansión. Se espera por tanto que la liberalización comercial venga acompañada de un incremento de las exportaciones, pero también de las importaciones, con el fin de mantener, en la medida de lo posible, la balanza comercial, pero en niveles de comercio mucho más altos.

En cuanto a la política fiscal, Mussa (1987) muestra que, en las etapas iniciales del proceso de apertura ocurre un significativo desajuste fiscal, fruto del descenso en el recaudo. Sus causas son: la caída de los aranceles y de los impuestos a las exportaciones, la baja en los impuestos recolectados a empresas que bajo un marco de protección producían beneficios positivos, y pérdidas en empresas estatales que compiten con los nuevos bienes importados. Este desajuste se debe superar modernizando la recaudación tributaria y el control a la evasión, incrementando el ahorro público y mejorando la asignación de la inversión pública (Sunkel y Zuleta,

1990). (...) En cuanto a la liberalización del mercado de capitales, Michaely *et al.* (1978) argumentan que, debe dejarse para etapas tardías del proceso de apertura, nunca para antes de la eliminación de las restricciones cuantitativas. Justifican esta acción por el peligro de atraer un exceso de flujo de capitales que dificulten el manejo de la tasa de cambio. Por otra parte, Mussa (1987) coincide en que las reformas comercial y financiera no deben llevarse a cabo simultáneamente. A su juicio, la reforma financiera debe preceder a la comercial, debido a que deben corregirse inicialmente las distorsiones en los mercados de factores, antes de poner en marcha políticas que varíen la asignación de los recursos. (Ibíd., pág. 24)

Pero aunque parece existir un consenso teórico en torno a los beneficios a largo plazo de la inserción en los mercados internacionales, Rodrick (1997) afirma que: “a la luz del deterioro observado en diversos países, en especial en los aspectos sociales y laborales, en algunos ámbitos se ha generado un serio cuestionamiento sobre los verdaderos beneficios de la globalización”. Y concluye, implícitamente, que la respuesta para solucionar este tipo de tensiones no es retroceder e implantar de nuevo fuertes esquemas proteccionistas.

Para Rodrick la respuesta es actuar de manera creativa en el mejoramiento y la creación de instituciones tanto nacionales como internacionales, que logren compaginar adecuada y eficientemente la globalización reinante con las metas de igualdad social, con gobiernos que mantengan el balance entre las necesidades domésticas y las de liberalización, sin olvidar la importancia de mantener las adecuadas condiciones sociales para la población.

No existe consenso absoluto en la gradualidad y secuencia de muchas de las reformas pero se coincide plenamente en que el objetivo básico de la liberalización comercial es darle un impulso a las exportaciones y que esto se logra compensando la disminución de la protección con un manejo adecuado de la tasa de cambio. Además, parece demostrado que con reformas políticas exclusivamente no se logra encaminar el proceso hacia una expansión de la economía. Para lograr un desempeño adecuado en el marco de apertura económica se debe

realizar un proceso integral, realizando modificaciones en el ámbito institucional, con el fin de garantizar que los nuevos instrumentos trabajen de manera eficiente.

La experiencia histórica revela que, entre los casos de éxito en términos de desarrollo, dominan aquellos países que supieron combinar una estrategia de apertura internacional con el mantenimiento de una activa política industrial, en la que no faltaban elementos selectivos de protección.

I. 1.4 Desarrollo económico local y competitividad desde el enfoque neoschumpeteriano.

En primer lugar hay que advertir que la palabra desarrollo, entendida en términos económicos, significa crecimiento del ingreso por habitante en un territorio determinado, sea éste un país, conjunto de Estados, una región o una ciudad, a lo que hay que añadir ciertos cambios estructurales y transformaciones sociales. (Kuznets, 1965). Esta es una definición de desarrollo clásica, ampliamente aceptada, que implica un proceso, por tanto, de mejora del bienestar de la sociedad en su conjunto.

El estudio del crecimiento y el desarrollo económico por parte de los autores neoschumpeterianos en realidad es muy reciente. El pensamiento neoschumpeteriano enfatiza que las posibilidades de progreso del sistema económico dependen fundamentalmente de su capacidad para innovar, y no tanto en la esperanza de alcanzar un estado estacionario. Para estos economistas, desarrollo y crecimiento económico son dos procesos distintos. La principal diferencia enfatiza que el crecimiento se orienta a una trayectoria de insostenibilidad, mientras que el desarrollo se interesa en ser sostenible. Sin

embargo reconocen que el desarrollo económico no es posible si antes no se produce un proceso de crecimiento económico. Es gracias a la dinámica que se genera en los procesos de cambio acumulativo (típicos del crecimiento económico), la que permite transformaciones radicales (típicas del desarrollo económico).

El enfoque neoschumpeteriano del crecimiento económico se caracteriza por los constantes efectos de retroalimentación entre las distintas variables que considera, estableciendo un sistema de causalidad acumulativa, en el cual, una vez que se establece un ciclo de crecimiento o de decadencia, éste se vuelve muy difícil de romper, y frecuentemente se requiere de un choque externo mayor para modificarlo. En este campo, estas teorías están fuertemente influenciadas por el pensamiento Post-Keynesiano de Nicholas Kaldor y Joan Robinson.

I. 1.4.1 Desarrollo económico local

Últimamente el término desarrollo aparece ligado, entre otros, al adjetivo local, en este caso en particular se trata de un concepto de desarrollo que pretende contar con la población local para llevar a cabo sus propuestas de política económica, por un lado, o también podría ser entendido como el desarrollo de localidades específicas, independientemente del origen del proceso.

Así, el desarrollo local se distancia de las interpretaciones más antiguas del desarrollo económico y anticipa la corriente más moderna del crecimiento económico endógeno, donde el conocimiento es una de las variables clave del desarrollo, como muestran (Lucas, 1988), al plantear la acumulación del capital humano como el origen del crecimiento de la

productividad en todos los factores y Romer (1990), al demostrar que el cambio tecnológico, derivado de la inversión en investigación y desarrollo, junto con la mejora del capital humano, genera efectos de desbordamiento del conocimiento de unas empresas sobre otras, desencadenando externalidades positivas y como consecuencia mayor crecimiento.

La segunda variable importante en el concepto es la capacidad local para llevar a cabo empresas. De hecho, las primeras políticas de desarrollo local se proponen para estimular el desarrollo empresarial.

La conjunción del estímulo del conocimiento y del desarrollo empresarial es lo que ha originado un conjunto de actuaciones para su estímulo, que es lo que podemos calificar como política de desarrollo local. Según Rodríguez (2009), el conocimiento aplicado a un producto o a un proceso en el mercado, esto es, a una empresa en sentido amplio, es lo que denominamos innovación.

El resultado es que la introducción de innovaciones permite al territorio competir en los mercados nacionales e internacionales, cuando antes sólo lo hacía en el ámbito local o regional, o su presencia en mercados mayores era marginal.

La perspectiva local se refiere entonces, a las personas que viven fuera de las áreas metropolitanas y de los más grandes centros urbanos dentro de los países. Esta perspectiva tuvo su origen en la década de los noventa, principalmente en algunos de los países desarrollados (destacan los casos particulares de Italia y Francia). Algunos gobiernos nacionales se interesaron por promover estudios de las localidades que hasta hacía muy poco tiempo habían permanecido casi ignoradas de los planes y programas gubernamentales; posteriormente también se interesaron empresas, universidades y centros de investigación,

quienes destinaron recursos para investigar cómo vive la gente en esos lugares, su modo de pensar y las particularidades de sus sistemas productivos.

Según lo expresa (Berumen, 2006, pág. 29): “El desarrollo económico local se nutre de tres canales fundamentales: i) el crecimiento económico; ii) el desarrollo económico; y iii) la consideración del impacto social que los dos anteriores provocarán, o se desee que provoquen.” Por tanto, no sólo es importante el crecimiento en sí mismo, sino que, paralelamente, éste sea capaz de generar mejores condiciones de vida en las personas que habitan en la localidad de impacto.

El propósito del desarrollo económico local (DEL) es fortalecer la capacidad económica de un área local para mejorar su futuro económico y la calidad de vida para todos. Es un proceso mediante el cual los sectores público, privado y no-gubernamental trabajan colectivamente para crear mejores condiciones para el crecimiento económico y para la generación de empleo. (Swinburn, Goga, & Murphy, 2006).

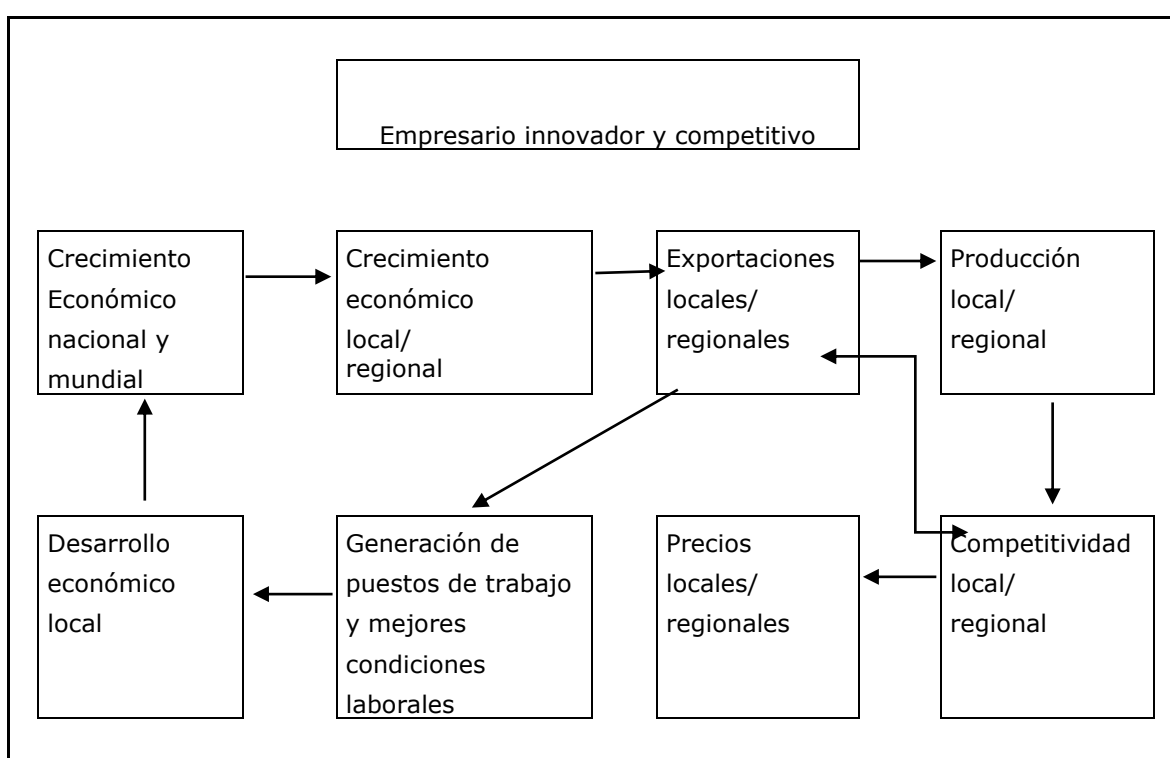
Por su parte, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) sugiere que el desarrollo local puede ser visto como un proceso por medio del cual un cierto número de instituciones y/o personas locales se movilizan en una localidad determinada con el fin de crear, reforzar y estabilizar actividades utilizando de la mejor manera posible los recursos del territorio. En otros términos, el desarrollo local puede ser considerado como un intento *de abajo hacia arriba* de los actores locales por mejorar los ingresos, las oportunidades de empleo y la calidad de vida en sus localidades como respuesta a las fallas de los mercados y las políticas del gobierno nacional en proveer lo que se necesita.

Por lo tanto, en el desarrollo económico local intervienen los intereses de los gobiernos locales, las empresas, universidades y centros de investigación, con la finalidad de lograr una

mejora en la economía local; este proceso tiene lugar mediante la promoción de la competitividad y el interés por lograr un desarrollo sostenible.

Los autores del pensamiento neoschumpeteriano no han sido ajenos al estudio del desarrollo local. El cuadro 1 refleja el sustento teórico integral del desarrollo económico local desde la perspectiva neoschumpeteriana.

Cuadro 1. Esquema integral del desarrollo económico local



Fuente: Berumen (2006, pág. 33)

En este esquema se observa que el DEL parte del crecimiento económico nacional y/o mundial, el cual impacta en las posibilidades del crecimiento económico, que conduce a un mayor nivel de exportaciones y en general de la producción. La competitividad es entendida en dos sentidos: i) la competitividad es una consecuencia de una mayor productividad local;

y ii) la competitividad es una condicionante para las exportaciones locales. Una mayor competitividad implica una mejora de los precios, lo cual conduce a mayores exportaciones. A su vez, una mayor cantidad y calidad de las exportaciones conlleva a la generación de puestos de trabajo, más especializados y mejores condiciones laborales.

Toda esta dinámica permite que se den las condiciones para que tenga lugar el desarrollo económico local, el cual, a su vez, es generador de crecimiento económico nacional y, en último término mundial. El proceso se regenera en la medida en que las inercias sean aprovechadas por el empresario innovador y competitivo. (Berumen, 2006, pág. 34).

La construcción de un modelo de competitividad y de desarrollo económico local se basa en la disponibilidad de recursos, en su cantidad y calidad, y en sus posibilidades de combinación, transformación y valorización. Estas características deben de tomar en consideración las sensibilidades y capacidades de los agentes locales (nivel educativo, habilidades, aptitudes y valores profesionales), las políticas gubernamentales, los valores culturales y su incidencia en materia económica. En el ámbito del desarrollo local hay diversas metodologías que se utilizan para promover a las localidades. Entre las más importantes se encuentra la promoción de *clusters*³¹ que incentivan la inversión y generación de empleo.

Para lograr la competitividad y desarrollo económico local se debe ser capaz de identificar las particularidades de la localidad, los rápidos procesos que incitan al cambio y capacidad de adaptación y asimilación de las nuevas tecnologías. La incapacidad de adelantarse a los cambios y el desconocimiento teórico y técnico para hacerles frente, en muchos casos ha

³¹ Porter define «clúster» como concentraciones de empresas e instituciones interconectadas en un campo particular para la competencia, pudiéndose observar en el mundo gran variedad de clústeres en industrias como la automotriz, tecnologías de la información, turismo, servicios de negocios, minería, petróleo y gas, productos agrícolas, transporte, productos manufactureros y logística, entre otros.

conducido a que las regiones y localidades, antes prósperas y en crecimiento, cayeran en una espiral hasta convertirse en regiones y localidades pobres. Dichas regiones han experimentado desempleo, reducción en los ingresos de los habitantes, escasez o deterioro de sus servicios públicos, disminución de la inversión y emigración de la mano de obra, entre otros.

En contrapartida, las localidades que han logrado un crecimiento económico, han experimentado un crecimiento poblacional, un acelerado aumento en sus sistemas de producción, la necesidad de incrementar las facilidades públicas (especialmente transporte público) y en general se ha generado una presión en las fuentes locales, tales como la tierra y el trabajo.

I. 1.4.2 Competitividad internacional y local

La definición más acertada de competitividad internacional y local propuesta por autores de la corriente neoschumpeteriana es la de Dosi, Pavit y Soete [1990]. Ellos la definen como: “la capacidad de una empresa, industria o sector de un país, región o localidad, para conservar o incrementar su participación de mercados en aquellos bienes o servicios cuya importancia en el comercio, consumo y valor agregado mundial o interregional esté creciendo, y se espera que continúe aumentando en el futuro” (Ibíd., pág. 58).

Para estos autores, la competitividad se basa en: i) la productividad de los factores de la producción que se tengan a disposición; y ii) en la capacidad que se tenga para destinar esos factores de la producción hacia aquellas actividades en las que se logren los mayores niveles de productividad. Cuanto mayor sea la productividad de los factores y mayor sea la capacidad

de orientarlos hacia su uso de mayor productividad, mayor será la competitividad que se logre. La productividad de los factores de la producción en relación a la lograda en otros países, regiones o localidades, es el principal determinante de la competitividad internacional y local y, por tanto, de la participación y composición del comercio exterior.

Basándose en dos pilares; el primero son los principios descritos por Kalecki [1986 y 1991] y por Kalecki y Szewworski [1991] sobre la competitividad, y el segundo, los principios históricos neoschumpeterianos descritos por Kogut, Herrigel, Sorge, [1993], Lydall [1998], Griffin [1999] y Paganetto [2004], entre otros; Berumen (2006) considera como elementos potenciadores de la competitividad local los siguientes:

- El acuerdo estratégico y de colaboración entre los agentes (empresas, gobiernos, universidades y centros de investigación) y sectores productivos tradicionales (particularmente las industrias) y los nuevos agentes y sectores productivos. Una vez que se ha definido y elegido determinada ruta tecnológica es extremadamente difícil cambiar la dirección de las fortalezas competitivas locales. Por tanto, la elección de los procesos de evolución debe ser concertada y discutida entre los agentes locales y a partir de estas elecciones desarrollar patrones de conducta, tales como habilidades, aptitudes y valores que afectarán en las decisiones futuras y determinarán los ciclos de vida de las organizaciones.
- La identificación de capacidades menos desarrolladas para la generación de conocimiento nuevo y para la asimilación de conocimiento aplicado y orientado al mercado (innovación). La habilidad para compartir el conocimiento (tanto teórico, como las experiencias) y la construcción de competencias en las localidades se ve

dificultada o limitada debido a un comportamiento atomista, a una pobre o limitada visión de conjunto, a una actitud apática para asimilar los cambios y a una pobre o muy pobre coordinación en el intercambio y adopción de los conocimientos.

- La participación de las instituciones gubernamentales es fundamental para el arranque inicial, pero con el tiempo es importante que su participación se mantenga en un segundo plano, pues de lo contrario los *clusters* y las organizaciones productivas corren el riesgo de verse atrapadas en un maremagno de burocracia, cuando no de intereses políticos.
- La fragmentación de los sistemas en pequeñas unidades permite que exista una diversidad de enfoques y experiencias, para la resolución de problemas específicos y comunes a la organización.
- Las largas distancias que muchos trabajadores se ven obligados a recorrer diariamente (de sus hogares a los centros de trabajo) y el excesivo tiempo empleado, implican que se ralenticen las posibilidades de mayores niveles de productividad. En el caso de las localidades de pequeño y mediano tamaño tienen a su favor que los desplazamientos son más cortos y, en virtud de ello, el desgaste invertido por los trabajadores en dichos desplazamientos es menor, lo que permite ser más productivos y aprovechar mejor el tiempo.
- Usualmente, los *spillovers*³² locales basados en el conocimiento tienden a caer en procesos endogámicos y degenerativos, y eso es un error. Es importante romper con

³² El conocimiento *spillovers* es considerado como un ejemplo de externalidades positivas de economías de escala. Este se transmite de una firma a otra o de un sector a otros, sin compensación alguna. Según Karlsson (2004), el conocimiento *spillovers* ocurre debido al conocimiento creado por una firma (u otro agente) que no es completamente difundido al interior de ésta, y por lo tanto, crea valor para otras firmas.

la ceguera que provoca lo bien conocido, y en su lugar optar por procesos que impliquen la constante búsqueda de hacer mejor las cosas de modos diferentes. Es fundamental la creación de comunidades con altos niveles de masa crítica, capaces de señalar permanentemente los fallos y las mejores alternativas.

- Hay casos en los que las pequeñas y medianas empresas asimilan la cultura y las rutinas de las empresas más grandes, y entran en dinámicas simbióticas. Estos procesos generalmente son positivos; sin embargo, es más recomendable que cada individuo tenga su propia versión de lo que es ser competitivo, pues las visiones universalistas, generalmente, no consideran las especificidades (fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades) de cada uno.

El pensamiento de la corriente neoschumpeteriana considera que si el motor de desarrollo económico es el cambio tecnológico, el comercio internacional y el interregional es el lubricante de dicho motor. Esto se debe a que sólo mediante el comercio es posible aprovechar plenamente las economías de escala, de producción conjunta y de aglomeración, hasta el límite de sus potencialidades.

I. 1.4.3 Niveles específicos de competitividad

Desde el punto de vista microeconómico, la competitividad es la capacidad de las empresas para competir en los mercados y con base en su éxito ganar cuota de mercado, incrementar

sus beneficios y crecer, generar valor para los accionistas y riqueza para la sociedad. Los factores determinantes de la competitividad empresarial se clasifican en dos tipos. Los primeros relacionados con los precios y los costes y los segundos son los relacionados con la calidad de los productos, la incorporación de mejoras tecnológicas en los procesos, el diseño, ingeniería y fabricación industrial; la optimización de las capacidades de los trabajadores a través de la capacitación y el entrenamiento; y la vital capacidad de generar procesos de investigación, desarrollo e innovación (I+D+i), entre otros.

La competitividad a nivel macroeconómico la entendemos como la capacidad de los países, regiones o localidades para producir bienes y servicios que compitan eficiente y eficazmente con el exterior y en el exterior, y que los beneficios derivados impacten en el incremento de la renta (tanto de los factores como del empleo) y la calidad de vida de los habitantes del país, región o localidad, en la medida de lo posible, de forma sostenible. Algunos de los indicadores que sirven para medir la competitividad de un país, región o localidad son *ex - ante*, es decir, que miden algunos de los factores determinantes de la capacidad competitiva de un país, región o localidad tales como el índice de precios, las variables tecnológicas y las relacionadas con el entorno institucional; otros son *ex – post*, es decir, que miden los resultados, tales como las cuotas de mercado y la balanza comercial, la ratio de exportaciones-importaciones y la tasa de exposición a la competencia internacional. Algunos organismos internacionales (como la OCDE) utilizan indicadores como el PIB per cápita, la evolución y crecimiento del PIB, el crecimiento del empleo y la productividad laboral, y la productividad total de los factores (es lo que para Solow no se debe al trabajo o al capital físico, sino que es atribuible al progreso técnico). También hay indicadores de suma importancia que hasta hace poco tiempo no eran tenidos en consideración, como la inversión

extranjera directa, las transferencias de tecnología y los movimientos de capital. Así mismo, los países, regiones y localidades también deben ser generadores y potenciadores de la I+D+i.

La competitividad de un país, región o localidad es el nivel en que éstos pueden (en condiciones libres y justas de mercado) producir bienes y servicios que cumplan con las exigencias del mercado internacional y que mantengan y amplíen los ingresos reales de sus ciudadanos. Aguilar (1995) indica que los niveles específicos de competitividad son:

- Competitividad a nivel país, región o localidad: considera hasta qué punto un ambiente nacional es favorable para el crecimiento económico.
- Competitividad a nivel sector: enfatiza si un sector en particular ofrece potencial para crecer y si ofrece atractivos rendimientos sobre la inversión.
- Competitividad a nivel empresa: es la habilidad para diseñar, producir y vender bienes y servicios, cuyas cualidades de precios y no precios forman una serie de beneficios más atractivos que los de los competidores.

Basado en datos de (Aquilano, 1997, pp. 28 a 37), Berumen, señala que para que una nación sea competitiva en el renglón manufacturero tiene que cumplir los siguientes aspectos:

- Dar menos importancia a los resultados financieros a corto plazo e invertir en investigación y desarrollo.
- Modificar las estrategias corporativas para incluir respuestas a la competencia extranjera. A su vez, esto implica invertir más en las personas y en equipo para mejorar la capacidad productiva.
- Eliminar las barreras de comunicación dentro de las organizaciones y reconocer que existen intereses mutuos con otras organizaciones.

- Reconocer que la fuerza de trabajo es un recurso que se debe fortalecer, y no un coste que debe evitarse.
- Regresar a los fundamentos de la dirección de las operaciones de producción: incorporar la calidad durante la etapa de diseño, y conceder una mayor importancia a las innovaciones en los procesos y no sólo a las de los productos. (Berumen, 2006, pág. 51).

I. 2 Principales instrumentos para la medición de la competitividad

Aunque existe un aparente consenso en cuanto a la importancia de la competitividad internacional, bastante divergentes son las opiniones en cuanto al modo de lograr esta mejoría y, particularmente, en cuanto a los indicadores que la dimensionan. Tal divergencia obedece en gran medida a la gran variedad de factores que determinan la competitividad, como lo son las variables relacionadas con la productividad y eficiencia a nivel de los países, de las regiones y las localidades, y la eficiencia del entorno en el que existen las empresas. Tres de los indicadores más usados para la medición de la competitividad son: el Índice de los Tipos de Cambio Real Efectivo, el cual es publicado por la revista *The Economist*, el *World Competitiveness Yearbook* (Anuario de la Competitividad Mundial), del World Economic Forum (WEF) (Foro Económico Mundial), y el *Competitive Analysis Nations* (CAN) (Análisis de la Competitividad de las Naciones), a cargo de la CEPAL.

El presente capítulo describe estos tres principales indicadores, ventajas y desventajas de su utilización y los resultados que a través de ellos se han encontrado para Colombia.

I. 2.1 Índice de los tipos de cambio real efectivos

El índice de los tipos de cambio real efectivos (ITCRE) calculado por la revista *The Economist* es una de las formas más simples y conocidas de estimar la competitividad internacional. Al basar el análisis en un solo factor, esta publicación considera que el índice ponderado de todos los tipos reales de cambio bilaterales de un país, tomados en un contexto *ceteris paribus*, puede utilizarse como medida de su patrón de comercio.

El ITCRE parte del principio de que una depreciación de la moneda nacional aumenta la competitividad internacional de los productos nacionales en la medida en que mejoran (disminuyen) los precios en el exterior, mientras que una apreciación provoca una pérdida de la capacidad competitiva internacional, ya que encarece los precios de los productos nacionales en el mercado internacional. La principal característica de este indicador es que permite captar los efectos corrientes en la competitividad de las exportaciones de los países.

Aunque esta medida de la competitividad internacional sea bastante útil, su impacto visual resulta bastante influenciado por el año base considerado. “Además no tiene ninguna relación con los importantes criterios de productividad, tecnología e innovación.” Bonifaz & Mortimore (1999, pág. 22).

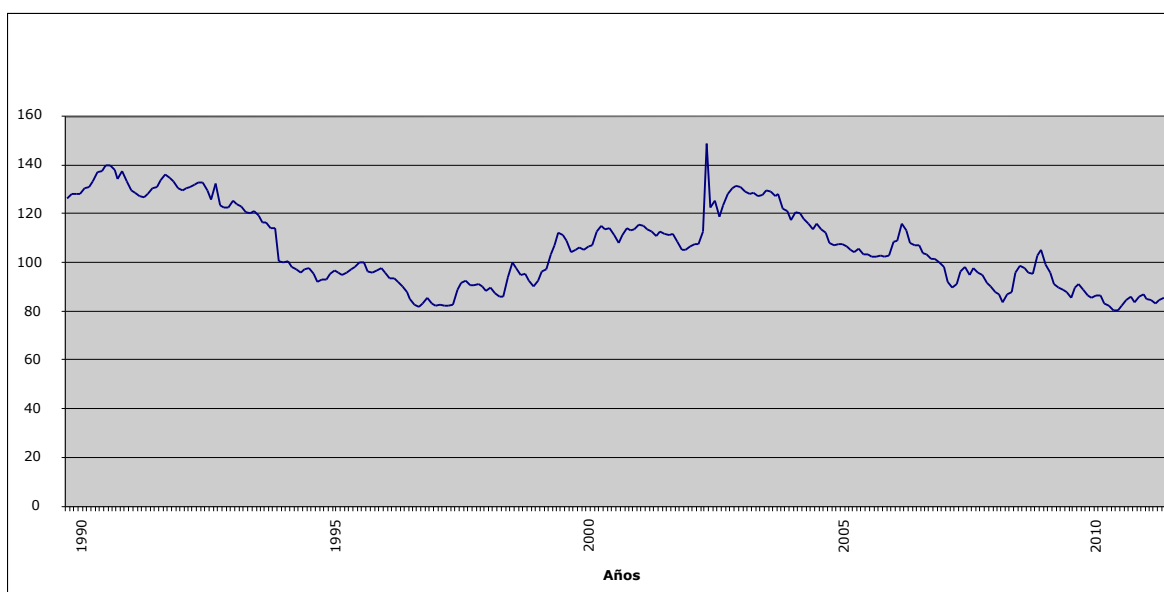
Por el contrario, Cárdenas afirma que en el largo plazo, el comportamiento de la tasa de cambio real depende de la productividad de cada país en relación con el resto del mundo y recuerda que:

...la tasa de cambio real es el cociente entre el nivel de precios extranjero y el nivel de precios doméstico, de manera que las diferencias en el comportamiento de los precios de los países son las que determinan las variaciones en la tasa de cambio real. [Cárdenas se basa en una observación relativamente simple para concluir que la tasa de cambio real y la productividad están relacionadas]: A medida que aumenta la productividad, es decir, cuando se logra producir más con los mismos insumos, se reducen los costos por unidad y, por lo tanto, caen los precios domésticos con respecto a los extranjeros. Esto es igual a decir que aumenta la tasa de cambio real. (Cárdenas, 2009, pág. 157)

En conclusión, este indicador constituye una medida de fácil obtención de la competitividad internacional de una nación, pero resulta bastante limitado.

A continuación se muestra para el caso de Colombia, la evolución de la tasa de cambio real efectiva para el período 1990 – 2011 en comparación con 18 economías pertenecientes al FMI y se establece su incidencia en las exportaciones e importaciones con respecto a sus dos principales socios comerciales: Estados Unidos y Venezuela.

Gráfico 1. Colombia: Tipos de cambio real efectivo, 1990-2010 (Promedio 1994 = 100)



Nota: (ITCR) Índice de tipo de cambio real efectivo del peso colombiano respecto a 18 países miembros del FMI. El deflactor es el IPC.

Fuente: Banco de la República. Estudios económicos.

En el gráfico 1 se puede apreciar que la tasa de cambio real multilateral de Colombia ha tenido importantes fluctuaciones a lo largo de los años. Períodos de aumento en la tasa de cambio real corresponden a fases en donde la producción local ha ganado competitividad frente a la producción extranjera. Lo contrario ha ocurrido durante los períodos de apreciación real, como el que ha vivido el país desde comienzos de 2003.

El estudio empírico de Cao y Ronderos (2011), concluye que la balanza comercial colombiana de los productos básicos (*commodities*) y materias primas (*non-commodities*) son negativamente afectados por los aumentos de la riqueza real en Colombia. Las variaciones en Colombia del ingreso nacional real presentan impactos estadísticamente significativos en la mayoría de las variables del comercio entre Colombia y los Estados Unidos, aumentando el volumen de las importaciones colombianas de todos los tipos de mercancías originarias de dicho país. De acuerdo con este estudio, el comercio de los productos básicos entre ambas naciones no responde a las variaciones en los términos de intercambio. Pero este no es el caso para el comercio de las materias primas; el equilibrio de la balanza comercial colombiana de las materias primas con los Estados Unidos mejora cuando la moneda nacional colombiana devalúa.

La respuesta del comercio de Colombia con Venezuela a los aumentos en el ingreso nacional real es significativamente distinta a la respuesta del comercio con los Estados Unidos. En promedio, las importaciones colombianas de los productos básicos y materias primas desde Venezuela disminuyen en 1,90% y 1,44%, respectivamente, con un punto porcentual de aumento en el PIB colombiano. Esta es una indicación de que el aumento del PIB real en Colombia, genera un proceso de sustitución de las materias primas procedentes de Venezuela con respecto a las procedentes de los Estados Unidos.

Las exportaciones de productos básicos a Venezuela, al parecer se ven afectadas por cambios en los ingresos, mientras que las exportaciones de materias primas son elásticas a los cambios de ingresos, por ejemplo, en promedio, un porcentaje de aumento en términos reales de los ingresos se asocia con un incremento del 1,22% en Colombia de las exportaciones de materias primas a Venezuela. Una situación similar ocurre cuando se mide la respuesta de

las estadísticas comerciales de Colombia-Venezuela a las variaciones de la tasa de cambio real, las importaciones de productos básicos y materias primas desde Venezuela decrecen en un 1,91% y 1,70%, respectivamente, con un punto porcentual de devaluación del peso colombiano con el bolívar venezolano. Las exportaciones de materias primas colombianas a Venezuela responden elásticamente a cambios bilaterales en la tasa real de cambio. A un punto porcentual de devaluación real del peso colombiano aumentan las exportaciones de materias primas a Venezuela en 1,09%. Las exportaciones colombianas a Venezuela de los productos básicos no se ven afectados por las variaciones en el tipo de cambio real entre los países.

Los saldos comerciales colombianos con Venezuela de los productos básicos y materias primas, en promedio, mejoran cuando la moneda nacional colombiana se devalúa. Estas dinámicas son consecuencia de las respuestas negativas a una devaluación de los productos básicos y materias primas colombianas importadas desde Venezuela, junto con la respuesta positiva de las exportaciones de materias primas y la capacidad de respuesta de las exportaciones de materias primas a las devaluaciones.

Coincidentemente, en todo tipo de comercio bilateral de Colombia con Venezuela, los valores absolutos de las elasticidades de los tipos de cambio reales de las exportaciones e importaciones, son mayores que 1 y cumplen con la condición de Marshall-Lerner (M-L)³³.

³³ En esta línea, una devaluación disminuye los precios relativos de nuestras exportaciones, lo cual mejora la competitividad de nuestros productos, por lo que se le considera como positiva para la economía. Por otro lado, las importaciones se encarecen comparativamente, lo que se traduciría en una disminución del volumen importado.

La evidencia empírica nos muestra que una depreciación del tipo de cambio tiene dos efectos sobre la balanza comercial. El primero es el efecto precio; el cual implica que las importaciones se vuelvan más caras valoradas en moneda doméstica y que las exportaciones se vuelvan más baratas para los compradores foráneos, al menos en el corto plazo. El segundo es el efecto volumen asociado con la disminución de las importaciones y el incremento en las exportaciones. Dado que el volumen de los flujos comerciales podría no cambiar en el corto

Los diferentes comportamientos entre los productos básicos y materias primas reflejan el hecho de que los productos básicos se tasan a nivel internacional en dólares estadounidenses y no responden a las variaciones en los tipos de cambio.

En resumen, el estudio evidencia que el comercio bilateral de materias primas con Venezuela y Estados Unidos, cumple con la condición M-L, y confirma la existencia de distintos comportamientos en las relaciones entre los flujos de comercio y los tipos de cambio para los dos socios comerciales. Lo cual tiene relevantes implicaciones de política pública, debido a que, históricamente, Venezuela ha sido un importante mercado para las materias primas colombianas, disfrutando de una alta protección debido a la discriminación arancelaria externa andina. Y aunque Estados Unidos es el principal socio comercial de Colombia para los productos básicos y goza también de preferencias arancelarias debido al *Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act* (APTDEA)³⁴, el nivel de preferencias arancelarias es significativamente menor que el de Venezuela. Finalmente el análisis indica que los flujos comerciales involucrados en los acuerdos de tarifas preferenciales, como los que existen entre Colombia y Venezuela, son muy sensibles a variaciones en los tipos de cambio reales, y por lo tanto, una apreciación del peso colombiano, como ocurre actualmente, hace que

plazo -por las restricciones temporales que entrañan la ampliación de la capacidad instalada de la economía y los nuevos canales de distribución- el efecto precio tiende en el corto plazo a dominar sobre el efecto volumen, por consiguiente, una depreciación de la moneda doméstica deteriora la balanza comercial en el corto plazo. Pero en el largo plazo, si la condición Marshall-Lerner se mantiene, es decir, si la suma de la elasticidad precio de la demanda de exportaciones más la elasticidad precio de la demanda de importaciones es suficientemente grande (sumen más que uno), el efecto volumen domina sobre el efecto precio y la balanza comercial mejora ante una depreciación. (Bustamante & Morales, 2009).

³⁴ La Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (APTDEA) es un acuerdo unilateral otorgado por los Estados Unidos a cerca de 6300 productos originarios de Colombia, Bolivia, Ecuador y Perú. Esta ley expedida por el Congreso de Estados Unidos el 6 de agosto de 2002, tuvo una vigencia inicial hasta el 31 de diciembre de 2006. A partir de ahí el gobierno colombiano ha solicitado sucesivas prórrogas, la última fue llevada a cabo el 05 de Noviembre de 2011.

disminuyan las exportaciones colombianas y contribuye a un deterioro de la balanza comercial.

I. 2.2 Anuario de la Competitividad Mundial

El *Anuario de la Competitividad Mundial* (*World Competitiveness Yearbook*) se basa en un enfoque multidimensional de la incidencia del entorno nacional e internacional en la competitividad de las empresas de un país, región o localidad de acuerdo a los planteamientos de la competitividad sistémica. La evaluación de la capacidad competitiva de un país, región o localidad se hace a través del análisis de 230 criterios agrupados en ocho factores distintos, los cuales son considerados como los más representativos de la dimensión principal de la capacidad de un país, región o localidad para competir en el ámbito internacional. El orden y número de los criterios utilizados son:

- Disponibilidad y calificación de los recursos humanos (42 criterios).
- Eficiencia de las políticas gubernamentales en el afán de generar la competitividad (34 criterios).
- Inserción internacional en el comercio y en los flujos de inversión (34 criterios).
- Infraestructura (29 criterios).
- Evaluación macroeconómica de la economía doméstica (27 criterios).
- Eficiencia del manejo empresarial en cuanto a la capacidad innovadora, utilidad y conducta responsable (25 criterios).
- Eficiencia del mercado de capitales y de los servicios financieros (17 criterios).

- Capacitación científica y tecnológica, y desarrollo de la investigación básica y aplicada (17 criterios).

Los datos utilizados para evaluar cada criterio se obtienen a partir de informaciones “*rígidas*” de una red de instituciones nacionales e internacionales, y a través de informaciones “*flexibles*”, extraídas de cuestionarios enviados a más de 3.000 empresarios en todo el mundo. Para el *World Competitiveness Yearbook*, los factores que definen la competitividad de un país son:

- Apertura: mide si un país es abierto o cerrado al intercambio y la inversión extranjera y, por tanto, qué tan integrado está en la economía mundial.
- Gobierno: mide el rol del Estado en la economía.
- Finanzas: mide la forma en la cual los mercados financieros de un país afectan al consumo privado y el ahorro, y qué tan eficientemente intermedian los procesos de ahorro e inversiones productivas.
- Infraestructura: compara la calidad, cantidad e infraestructura física del país. Contar con una infraestructura adecuada se considera un factor importante para aumentar la productividad del sector privado, y para convertir a un país en un destino atractivo para la inversión extranjera directa.
- Tecnología: mide el grado en que los países destinan recursos públicos y privados para investigar y desarrollar actividades, apoyar a la educación superior y la capacitación de los trabajadores y liderar el progreso tecnológico. Los avances en ciencia y tecnología o conocimientos son (cuando menos potencialmente), una

importante fuerza conductora para la productividad y el crecimiento económico a largo plazo.

- Administración: considera ciertos atributos de la administración que podrían determinar el éxito o fracaso de las compañías nacionales en la competencia global.
- Trabajo: mide la eficiencia y competitividad del mercado laboral doméstico. Combina una medida del nivel de costes laborales del país, relativos a las normas internacionales, y toma en cuenta las medidas de la eficiencia del mercado laboral, el nivel de educación básica y el grado de distorsión de los impuestos laborales.
- Instituciones civiles: éste ha sido incorporado en respuesta al creciente cuerpo de estudios que se preocupan del rol que desempeñan las instituciones civiles y legales en el crecimiento económico y la competitividad.

La elaboración anual de este documento atraviesa por varias etapas. En la primera se calcula un índice para cada uno de los ocho factores señalados: el índice de cada factor es el promedio ponderado de los datos cuantitativos y cualitativos correspondientes a dicho factor, con una ponderación que refleja el peso relativo de cada variable. Los ocho índices de factores se combinan en el Índice de Competitividad, otorgándole un peso diferente a cada uno de ellos, así: apertura 1/6, gobierno 1/6, finanzas 1/6, infraestructura 1/9, tecnología 1/9, administración 1/18, trabajo 1/6, e instituciones civiles 1/18. Como es de suponer, este índice es insuficiente para captar plenamente las diferentes capacidades nacionales de crecimiento. Esto significa, entre otras cosas, que los pesos atribuidos a los diferentes factores pueden ser incorrectos, o que muchas de las variables usadas están sujetas a impactos (*shocks*) de corto

plazo, como son las fluctuaciones en términos de intercambio, en los mercados cambiarios y en los movimientos en los mercados financieros domésticos, entre otros.

Por consiguiente, con el ánimo de reducir la importancia de éstas y otras posibles discrepancias, se presentan tres índices diferentes: i) el Índice de la Competitividad; ii) el Índice del Crecimiento; y iii), el Índice del Crecimiento del Mercado. El Índice de la Competitividad fue creado con el interés de identificar qué países tienen mayores perspectivas de crecimiento para el período comprendido en los siguientes 5 a 10 años, con base en las condiciones económicas y en las instituciones actuales aunque, por otro lado, está lejos de ser un pronóstico. El Índice del Crecimiento es una combinación entre las características estructurales y el nivel de ingreso per cápita, con la finalidad de establecer un ranking de países de acuerdo a su potencial de crecimiento económico en el mediano plazo. En éste se presume que los países con menor grado de desarrollo pueden crecer más rápido que los de mayores rentas, debido a que pueden aprovecharse de la tecnología, las ideas y el capital proveniente de los países más ricos. El Índice del Crecimiento del Mercado tiene dos funciones principales. La primera, es una combinación del crecimiento con el tamaño de la economía y establece un *ranking* de países con base en su contribución al crecimiento económico mundial. La segunda, evaluar el tamaño de los mercados de los diferentes países.

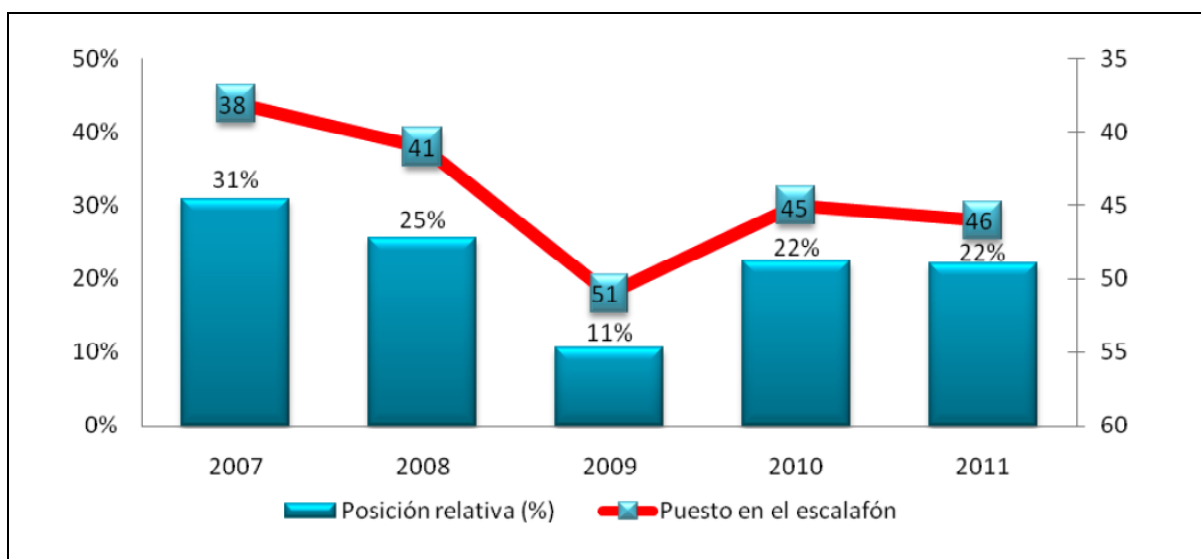
Hoy en día, el Foro Económico Mundial, considera a 133 economías de países desarrollados y en desarrollo, los cuales en conjunto contribuyen con el 97% de los ingresos de la economía mundial, el 96% de las exportaciones y son los depositarios del 96% de la inversión extranjera directa en el mundo. En los últimos años los primeros lugares han estado ocupados por economías dinámicas y abiertas, pero relativamente pequeñas en tamaño, tales como Finlandia, Noruega, Taiwán, Singapur, Suiza e Islandia, mientras que algunas de las

economías menos competitivas son Chad, Haití, Angola, Malí y Bangladesh. En 2011, el país latinoamericano mejor posicionado fue Chile, puesto 25.

Según los resultados de este anuario, para el año 2011, Colombia se ubicó en el puesto 46 entre 59 países, lo cual representa una caída de 1 puesto en términos absolutos con respecto al resultado de 2010, año en el que Colombia se ubicó en el puesto 45; sin embargo, a pesar de la caída en términos absolutos, el país continúa mejorando su puntaje. En efecto, mientras que en 2010 Colombia obtuvo un puntaje de 53,9 en 2011 alcanzó 59,77 puntos donde el puntaje máximo es 100.

Es importante resaltar que la edición 2010 se realizó con una muestra de 58 países y en 2011 con 59, uno más que en la versión anterior. La nueva economía incluida en el análisis es Emiratos Árabes Unidos que entró al ranking en el puesto 28.

Gráfico 2. Evolución de la posición competitiva de Colombia en el Anuario de Competitividad Mundial 2011 (IMD)



Nota: la posición relativa indica el porcentaje de países en una posición inferior a la de Colombia.

Fuente: Anuario de Competitividad Mundial 2011 Institute for Management Development. Resultados para Colombia – 2011.

Estos resultados revelan que Colombia, actualmente, supera al 22 % de los países analizados, lo que representa un descenso de 0,38% con respecto al año anterior.

Tabla 11. Escalafón de competitividad mundial 2011 (IMD)

Posición	País	Puntaje	2010	Posición	País	Puntaje	2010
1	Hong Kong	100,00	2	26	Japan	75,21	27
1	USA	100,00	3	27	Thailand	74,88	26
3	Singapore	98,55	1	28	UAE	73,18	
4	Sweden	94,06	6	29	France	71,39	24
5	Switzerland	92,58	4	30	Czech Republic	70,99	29
6	Taiwan	92,01	8	31	Iceland	70,82	30
7	Canadá	90,78	7	32	India	70,64	31
8	Qatar	90,21	15	33	Estonia	68,26	34
9	Australia	89,25	5	34	Poland	66,86	32
10	Germany	87,82	16	35	Spain	66,67	36
11	Luxembourg	86,47	11	36	Kazakhstan	66,15	33
12	Denmark	86,41	13	37	Indonesia	64,61	35
13	Norway	86,31	9	38	México	64,02	47
14	Netherlands	85,70	12	39	Turkey	63,78	48
15	Finland	84,38	19	40	Portugal	63,78	37
16	Malaysia	84,12	10	41	Philippines	63,29	39
17	Israel	81,62	17	42	Italy	62,74	40
18	Austria	81,61	14	43	Perú	62,65	41
19	China Mainland	81,10	18	44	Brazil	61,04	38
20	United Kingdom	80,27	22	45	Lithuania	60,21	43
21	New Zealand	79,79	20	46	Colombia	59,77	45
22	Korea	78,49	23	47	Hungary	58,91	42
23	Belgium	77,59	25	48	Slovak Republic	58,59	49
24	Ireland	77,10	21	49	Russia	58,37	51
25	Chile	76,82	28	50	Romania	57,49	54

Fuente: Anuario de Competitividad Mundial 2011 (IMD)

Colombia superó en el escalafón de competitividad a dos países con respecto a 2010: Hungría (posición 47), caracterizada por un muy bajo desempeño económico en el último año, y Suráfrica (posición 52), con un rezago competitivo en la eficiencia de su gobierno y de su sector privado. Así mismo, Colombia fue superada por dos países con respecto al año anterior: México (posición 38), país que mejoró en todos los factores de competitividad con un destacado desempeño económico y un gobierno más eficiente, y Turquía (posición 39), cuyas fortalezas se centraron en la eficiencia del gobierno y del sector privado.

Entendido como la capacidad de competir de un país, este indicador permite comparar un grupo importante de países según su clasificación general y su clasificación según cada uno de los ocho factores principales. Así se pueden apreciar elementos más detallados de sus capacidades de competir.

Según lo expresan Bonifaz & Mortimore, el indicador del Instituto también tiene sus limitaciones:

... las principales son la relevancia de algunos criterios en la generación de competitividad internacional, y los pesos relativos que cabe, a algunos, de ellos en las estimaciones de los factores determinantes de la capacidad de competir de un país. Otras se refieren a la complejidad para obtener los indicadores (con lo cual su estimación resulta costosa), el nivel de respuesta de las encuestas, además de la inevitable subjetividad. Estos elementos pueden crear algunos problemas de credibilidad. (Bonifaz & Mortimore, 1999, pág. 25)

I. 2.3 Análisis de la competitividad de las naciones

Finalmente, el tercer instrumento de medición de la competitividad es el *Competitive Analysis Nations* (Análisis de la competitividad de las naciones), también conocido como el CAN, del cual está a cargo la CEPAL. El CAN fue creado por Mandeng (1991), quien se basó en las

ventajas comparativas reveladas (sustentadas en estadística descriptiva) de Balassa [1965]. Este se compone de indicadores elaborados a partir de las estadísticas del comercio exterior de bienes de las Naciones Unidas (denominada COMTRADE) y conforman una base que cuenta con información de una serie de tiempo largo para 89 países y 20 agrupaciones regionales. Estudia la evolución de aspectos como: i) la estructura sectorial de las exportaciones de un país; ii) las participaciones de mercado, y iii) el dinamismo de la demanda de los diferentes productos. Estos indicadores permiten construir matrices de competitividad que resumen la situación competitiva del país en un período y en un mercado de destino dados.

Bonifaz y Mortimore, señalan que la metodología del CAN también tiene sus limitaciones:

La principal se refiere al hecho que no explica los factores que subyacen la competitividad detectada y no separa la competitividad lograda en bases sostenibles a largo plazo de aquella alcanzada de forma espuria. Por ejemplo, no permite identificar distorsiones en los sistemas de precios internos ni el porcentaje de contenido nacional de las exportaciones, tratando por igual a países con estructuras productivas integradas y a países cuyas estrategias de inserción internacional se basan en zonas de procesamiento de exportaciones de bajo contenido nacional (maquila). Tampoco permite analizar el mercado mundial en su totalidad, ya que no engloba a todos los países. Otras limitaciones se refieren al nivel de agregación utilizado, a los mercados de destino disponibles y a la actualización de la base de datos. (Bonifaz & Mortimore, 1999, pág. 27).

Y agregan estos mismos autores que, actualmente, éste es uno de los indicadores más dinámicos para describir y evaluar el medio competitivo internacional, con importantes aportes tanto en el ámbito académico como en el empresarial y gubernamental.

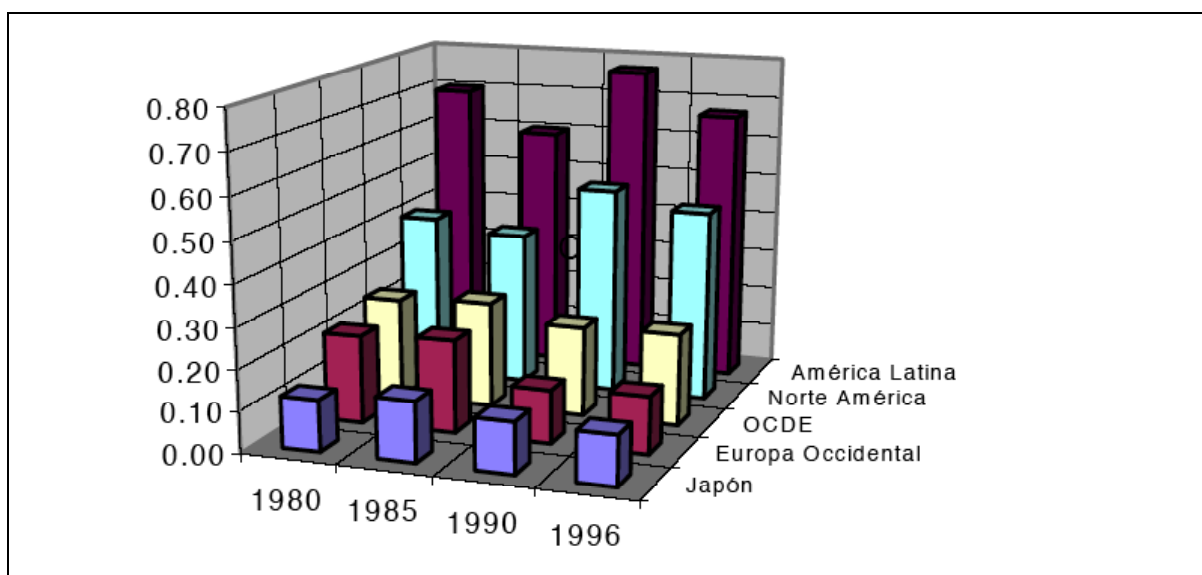
A modo de ejemplo, se citan a continuación, algunas de las principales conclusiones a las que llegan Bonifaz y Mortimore (1999), con respecto a la posición competitiva de las exportaciones colombianas en cinco mercados de referencia (OCDE, Europa Occidental,

Japón, Norteamérica y América Latina) durante el período 1980-1996. En esta sección se analiza, en primer lugar, el mercado de la OCDE, el cual responde a la mayor parte de los cambios comerciales y aplica las normas de comercialización más avanzadas. Además, este mercado nos da un indicador confiable para medir la situación competitiva de Colombia pues, al representar al mercado mundial, queda excluido menos del 35% de las exportaciones de Colombia.

Los gráficos 3, 4 y 5 muestran la evolución de las exportaciones colombianas en las importaciones de los mercados de la OCDE, Japón, Europa Occidental, Norteamérica y América Latina.

En el gráfico 3 se aprecia que en dos de los mercados (OCDE y Europa Occidental) la participación de los productos colombianos presentó caídas, destacando el mercado de Europa Occidental, que sufrió una caída de 0.22% en 1985 a 0.14% en 1996. La participación colombiana en el mercado de Japón no experimentó ninguna fluctuación para el período 1980-1996, siendo de 0.12%. En cambio, la participación de Colombia experimentó mejoras en los otros dos mercados, con incrementos de 14.6% en el mercado de Norteamérica y 55.7% en el mercado de América Latina.

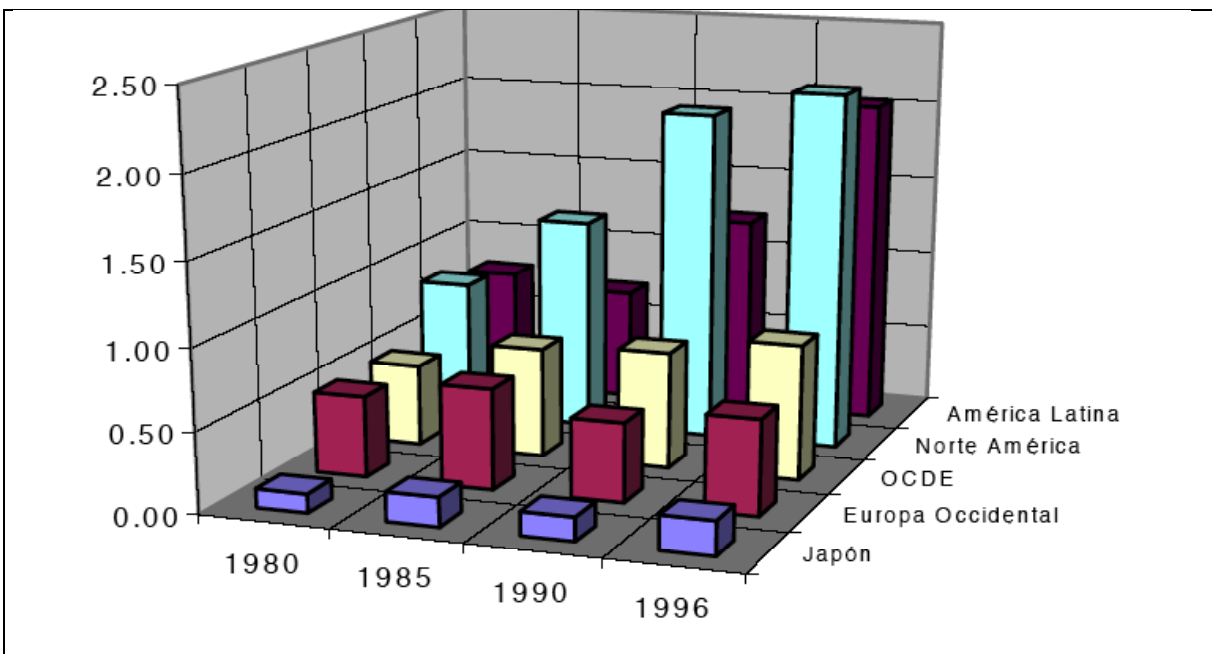
Gráfico 3. Colombia: Participación en el mercado de importaciones (en porcentajes)



Fuente: CEPAL, programa de computación CAN PLUS.

En el gráfico 4 se muestra la participación de mercado de las exportaciones colombianas de recursos naturales para el período 1980-1996, observándose que ésta mejoró significativamente en todos los mercados. El incremento más importante se produjo en el mercado de América Latina, en el que la participación pasó de ser 0.77% en 1980 a 2.03% en 1996, experimentando un incremento de 163.6%. El segundo incremento más importante se produjo en el mercado de Norte América, en el cual la participación creció en 158% para el mismo período, seguido por los incrementos en los mercados de Japón, OCDE y Europa Occidental, con incrementos de 75%, 64.7% y 15%, respectivamente.

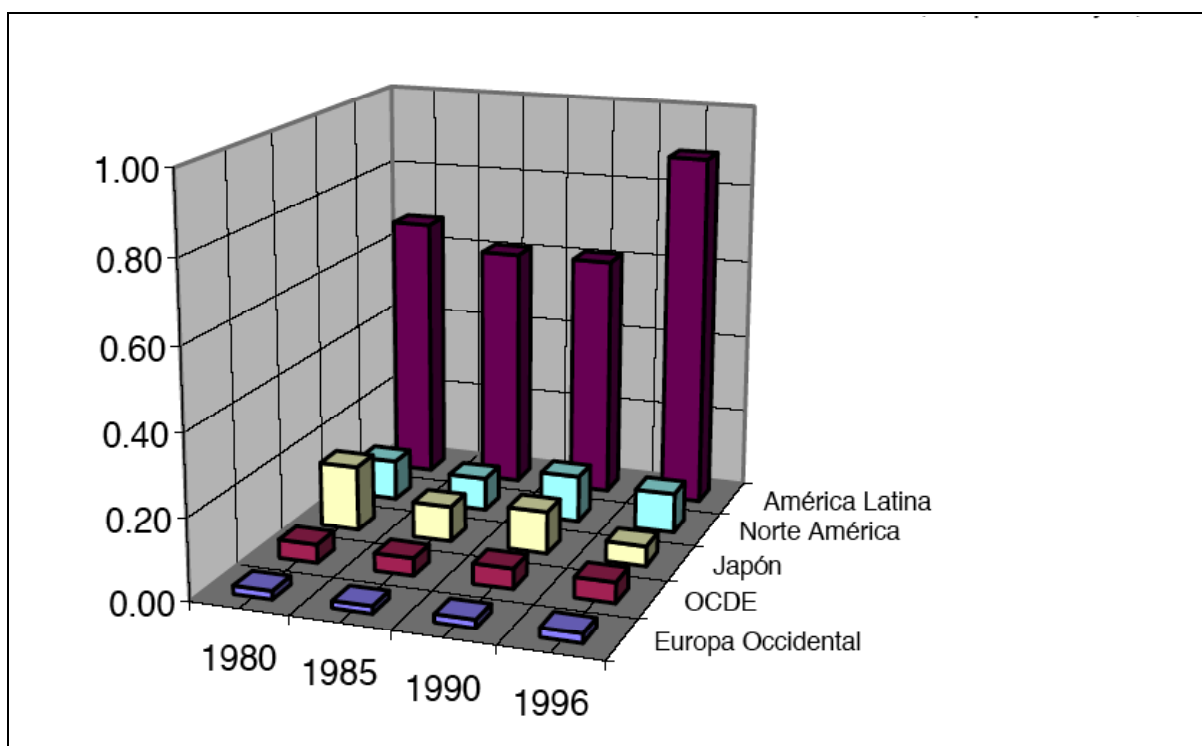
Gráfico 4. Colombia: Participación en el mercado de recursos naturales (en porcentajes).



Fuente: CEPAL, programa de computación CAN PLUS.

El gráfico 5 corresponde a la participación de mercado de Colombia en las importaciones de manufacturas. Se aprecia que la participación colombiana no sufrió fluctuaciones durante el período 1980-1996 en la mayoría de los mercados, salvo en el de Japón, en el que la participación cayó 68.7% (de 0.16% en 1980 a 0.05% en 1996), y en el de América Latina, en el que, en cambio, la participación creció en 32.8% (de 0.67% en 1980 a 0.89% en 1996).

Gráfico 5. Colombia: Participación en el mercado de manufacturas (en porcentajes)



Fuente: CEPAL, programa de computación CAN PLUS.

De los resultados obtenidos mediante el programa CAN, dichos autores llegan a las siguientes conclusiones:

- La participación de mercado de los productos colombianos se ha mantenido casi constante a través de los 5 mercados analizados, exceptuando al mercado de América Latina donde en el período 1980- 1996 se aprecia un crecimiento del 40%.
- La participación de mercado de los recursos naturales ha tenido incrementos en todos los mercados analizados, destacando el incremento en el mercado de Norte América en el cual esta participación creció en más de 150%, debido a la evolución del petróleo en la participación en el mercado de importaciones de los Estados Unidos.

- La estructura de las exportaciones de Colombia indica un predominio de los recursos naturales sobre las manufacturas en relación de 4 a 1, excepto en el mercado de América Latina donde la relación se invierte pasando de 1 a 2 aproximadamente.
- Las exportaciones de manufacturas muestran un fuerte componente de aquellas no basadas en recursos naturales en el mercado de América Latina, lo cual no sucede en los otros mercados analizados.
- Las principales exportaciones de Colombia hacia los mercados analizados corresponden a recursos naturales predominando las de café, petróleo y carbón. Este predominio desaparece en el mercado de América Latina donde prevalecen productos químicos, farmacéuticos y artículos de confección, es decir, manufacturas no basadas en recursos naturales. La estructura de las exportaciones muestra una alta concentración en sectores estacionarios del comercio internacional (estrellas menguantes y retrocesos), excepto en el mercado de América Latina donde la concentración se sitúa en sectores dinámicos del comercio internacional (estrellas nacientes: 47%).

A la luz de estos resultados y para dicho periodo de tiempo, Bonifaz y Mortimore (1999, pág. 52) afirman que: “Colombia estaría desaprovechando la oportunidad dinámica brindada a los países en desarrollo, para que mejoren su integración en la economía internacional, por medio de ganancias de participación de mercado en los sectores más dinámicos del comercio internacional. Sólo en el mercado de América Latina se estaría aprovechando dicha oportunidad...” Por último recomiendan algunas estrategias para lograr la inserción del país dentro de la competitividad internacional, entre las cuales merecen ser destacadas las siguientes:

- La infraestructura, la educación y la tecnología deben recibir la máxima prioridad.

La inversión pública en educación es la base para el desarrollo.

- La realización de políticas financieras y cambiarias orientadas a impedir que se produzca una apreciación cambiaria importante o marcadas fluctuaciones reales.

- Atraer la inversión extranjera directa, a través de subsidiarias de empresas transnacionales, lo cual se logra impulsando la educación y capacitación de los trabajadores, la preparación de los recursos humanos y el mejoramiento de la infraestructura y de los servicios públicos básicos. Y por último,

- La profundización de su inserción en los sectores más dinámicos del comercio internacional, como lo han hecho los países del Asia, que hoy crecen sostenidamente.

Los tres indicadores aquí expuestos (el Índice de los Tipos de Cambio Real Efectivo, el Anuario de la Competitividad Mundial y el Análisis de la competitividad de las Naciones), si bien no son los únicos, son los más destacados y reconocidos a nivel internacional.

II. MARCO HISTÓRICO, POLÍTICO Y ECONÓMICO DE LA INDUSTRIA TEXTIL Y CONFECCIÓN EN COLOMBIA

El presente marco se compone de tres capítulos: El capítulo 1, describe el surgimiento y devenir de la industria textil y confección en Colombia, desde el siglo XVIII hasta los inicios de la década de los noventa. Además se describe cómo operan los tres eslabones con que cuenta la cadena productiva: El primero de ellos es la producción de fibras, el segundo la industria textil y el tercero la industria de la confección. La finalidad de este capítulo es entender la importancia que esta industria tiene para el crecimiento y desarrollo económico en Colombia y especialmente en la región de Antioquia, lugar donde en sus comienzos se desarrollan ambas industrias.

El capítulo 2, hace especial énfasis en las medidas que afectan el entorno comercial y especialmente a la cadena productiva objeto de estudio. Para ello se ha hecho una revisión detallada de los objetivos de dicha política y los diferentes instrumentos que fomentan el desarrollo empresarial y las exportaciones. Todo ello con la finalidad de contrastar en capítulos posteriores si se ha cumplido o no con los objetivos de dichas medidas.

El capítulo 3, constituye la columna vertebral de este marco; en él se describe la evolución de la cadena productiva textil-confección a partir de 1990. Para dicha descripción se han empleado variables de tipo industrial, indicadores de competitividad, exportaciones, importaciones y cuotas de mercado. Esta información es de suma importancia para plantear la hipótesis que guiara la presente investigación.

II. 1 El sector textil-confección en Colombia

La historia de la industria textil en Colombia se remonta al siglo XVIII, cuando los artesanos de El Socorro, en el Departamento de Santander, suministraron un floreciente mercado doméstico de tejidos de lana y algodón, utilizando tecnología rudimentaria. Con la industrialización, las telas, hilos, sedas y otros tejidos de Inglaterra empezaron a dominar el mercado colombiano y la actividad local de los telares quebró.

Fue sobre todo entre 1900 y 1921 que se establecieron las primeras fábricas en el país, las cuales determinarían el destino de la industria textil hasta la fecha. Muchas de ellas se situaron en Medellín y sus alrededores, pues esta ciudad era el centro de la economía del café, el cual proporcionó el capital que se necesitaba inicialmente. Como consecuencia de la Gran Depresión de la década de 1930, el sector textil se reestructuró y surgieron dos grandes empresas líderes: Coltejer y Fabricato. Estas dos empresas, junto con Tejicondor - constituida en 1934 - establecieron un oligopolio real, representando el 60% de la capacidad de producción total de hilados y tejidos de las 66 empresas registradas por el censo industrial de 1945.

De otra parte, desde su creación en 1940, el Instituto de Fomento Industrial (IFI)³⁵ desempeñó un importante papel, creando y financiando empresas textiles colombianas, tales como Texpinal, Fatextol y Federaltex. Así por ejemplo, en 1995 proporcionó 17.2 millones de USD de capital de trabajo a Coltejer.

³⁵ Instituto de Fomento Industrial (IFI) se constituyó como una sociedad de economía mixta, adscrita al hoy Ministerio de Desarrollo Económico y sometida al régimen de empresas industriales y comerciales del Estado. Sus objetivos sociales fueron proyectar y promover nuevas empresas que contribuyeran al proceso de sustitución de importaciones que por el volumen de los recursos que demandaban, sólo podrían ser realizadas por el Estado; colaborar en la realización de las iniciativas del sector privado y contribuir al desarrollo y organización de las ya existentes. A partir del 15 de septiembre de 2003 el IFI, entra en estado de liquidación.

Con el tiempo, Colombia se convirtió en exportadora de algodón, hilados, tejidos y confección. En 1965, las exportaciones de textil (12 millones de USD) excedieron por primera vez a las importaciones (5 millones de USD).

Durante el periodo 1977 - 1983, hubo estancamiento y una cierta pérdida de competitividad, debido sobre todo al auge de la industria textil en el lejano oriente, a la falta de inversión, a diseños pasados de moda, insuficiente productividad y problemas de contrabando.

El gobierno colombiano reaccionó con una serie de medidas, las cuales protegieron la industria nacional textil de la competencia exterior hasta finales de 1991, cuando se dio inicio a la llamada apertura. A partir de ese momento, los márgenes de ganancia de las empresas textiles colombianas se hallan bajo una fuerte presión, pues la competencia con los tejidos de importación llevó a un descenso de los precios.

Todo ello trajo problemas financieros y, en algunos casos, dio lugar a concordatos³⁶, con el objetivo de restaurar las capacidades financieras de algunas empresas. De los 56 concordatos acordados en Colombia en 1995, no menos de 14 se situaron en el sector textil y de confección.

Por su parte la industria de la confección en Colombia y en Antioquia ha desarrollado una tradición empresarial y para el año de 1992 existe un número abundante de empresas

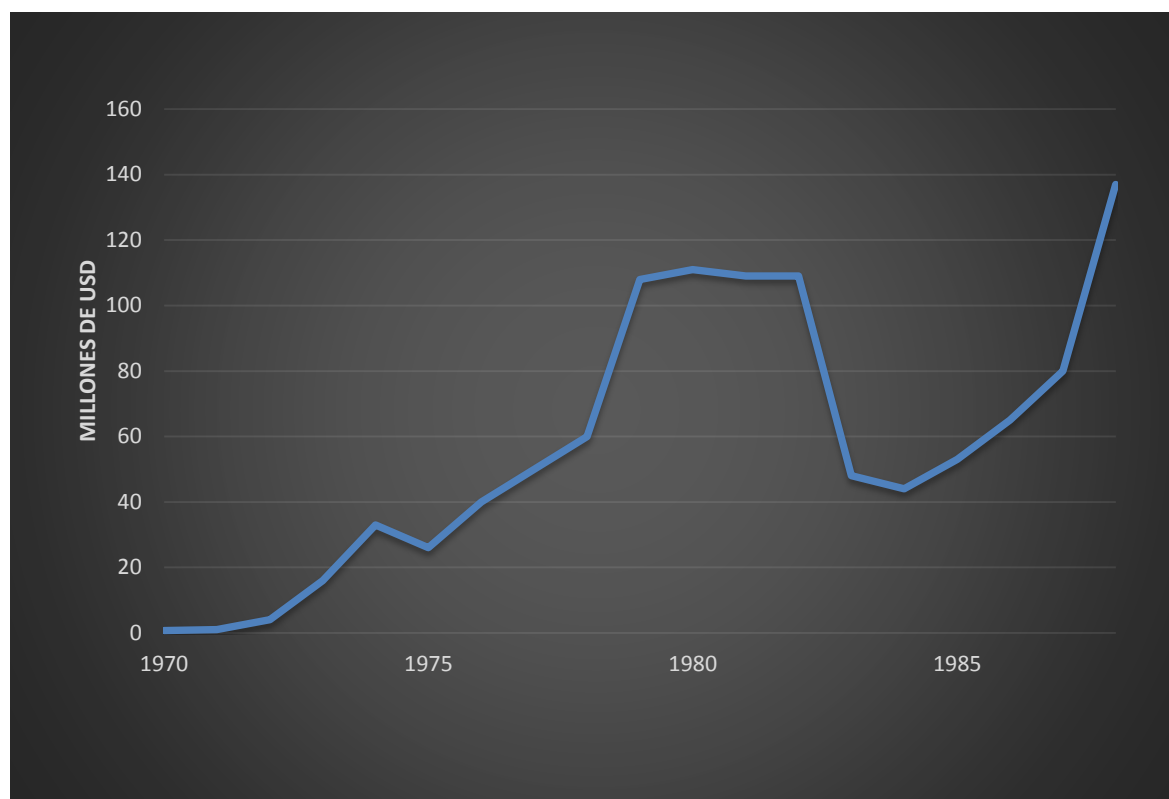
³⁶ La declaración de concordatos en las empresas comerciales responde a la incapacidad de las firmas de cubrir sus necesidades de gastos para la actividad productiva. Generalmente presentan manifestaciones como la no renovación de créditos por parte de las entidades acreedoras, la insolvencia a la hora de pagar créditos y al personal empleado, así como la imposibilidad de disponer de un adecuado *stock* de inventarios ni de capital de trabajo. En Colombia, una vez la empresa se declara en concordato, se busca una fórmula concordataria entre deudores y acreedores, en la cual, si existe consenso respecto a la posibilidad de *salvar* la empresa, se disponen las condiciones para este propósito: fórmulas para refinanciar los créditos, inyección de capital a la empresa para solventar la incapacidad financiera a corto y mediano plazo, etcétera.

confeccionistas. En la encuesta realizada por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) correspondiente a este año, se calculó que existían en Colombia aproximadamente 2.500 empresas formales y otras tantas informales.

El mercado interno ha sido el destino predominante de las confecciones colombianas, aun cuando desde mediados de los ochenta, con los programas de ensamble, empezó a crearse una conciencia exportadora en las empresas. Las exportaciones colombianas han estado eminentemente concentradas en dos países: los Estados Unidos y Venezuela. Las exportaciones al mercado norteamericano están compuestas mayoritariamente por prendas ensambladas en Colombia, esto es, prendas ya cortadas y luego enviadas a Colombia para su costura y terminación, aun cuando a partir de 1988 la mayoría de las empresas ha incorporado el corte a petición de los mismos compradores.

El período comprendido entre 1970 y 1988 se caracterizó por un crecimiento sostenido de las exportaciones de confecciones, registrándose lapsos bruscos de cambios, determinados por el comportamiento de algunos mercados (Véase el gráfico 6.)

Gráfico 6. Exportaciones de confecciones textiles, 1970 – 1988.



Fuente: Arciniegas (1992, pág. 10).

Durante los años setenta las exportaciones crecieron 160 veces, tras pasar de 700.000 USD en 1970 a 111 millones de USD en 1980. Entre 1980 y 1982 se estabilizaron en alrededor de 109 millones, si bien posteriormente, habrían de experimentar una brusca caída: en 1983, 56% en relación con 1982, y en 1984, 8% en relación con el año anterior; este fenómeno obedeció básicamente a la crisis del petróleo, que afectó fuertemente a Venezuela.

A partir de 1985, se registró una vigorosa recuperación de las exportaciones, que aumentaron de 53 millones de USD en 1985 a más de 137 millones en 1988. “En este período aumentaron en forma significativa los envíos a la Comunidad Económica Europea (CEE), de 5.5 millones de USD en 1986 a 18.3 millones en 1988.” (Arciniegas, 1992, pág. 11).

Las exportaciones de confecciones textiles tuvieron su origen en un conjunto de medidas adoptadas por el gobierno en 1967, con el objeto de incentivar el desarrollo de las exportaciones colombianas. Dentro de este conjunto había múltiples incentivos de carácter fiscal, arancelario y financiero, y también otros de tipo institucional, como la creación de entidades tales como el Fondo de Promoción de Exportaciones (PROEXPO), incentivos todos destinados a apoyar a los exportadores. Cabe señalar que muchos de ellos siguen vigentes en el año 2013. En la cadena se reconocen tres áreas de producción: fibras, textiles y confección, y cuatro momentos de comercialización: los insumos para la producción de fibras, las fibras, los diferentes tipos de telas y los bienes finales.

El primer eslabón en la cadena es la producción de fibras, las cuales tienen tres posibles fuentes: las provenientes de la agricultura, fundamentalmente algodón, las de origen en las actividades de levante, con productos como la lana, el cuero y la seda, y aquellas derivadas de combinaciones químicas como las fibras artificiales y sintéticas, tipo nylon, licra y poliéster. El algodón es el principal insumo para la industria textil, mientras las diferentes mezclas entre algodón y fibras sintéticas constituyen la base de las telas para la lencería y la confección; así mismo, la lana y el cuero constituyen dos ramas de la producción anexas a las anteriores con diferentes usos.

En términos de comercialización, existe gran dependencia de las compañías multinacionales productoras de agroquímicos, las cuales elevan constantemente los costos, mientras no se permite la importación de productos genéricos más baratos. De otro lado no existe una relación directa entre algodoneros y empresarios del sector textil; siendo mediatizada esta relación por Diagonal, monopsonio encargado de las compras de todo el sector textil desde

hace más de cuarenta años. No sucede lo mismo con las fibras sintéticas ya que Enka, único productor nacional de nylon y poliéster, debe competir con material importado.

La industria textil es el segundo eslabón de la cadena; comienza con la hilatura y en su proceso se incorporan la tejeduría, la tintorería y el acabado. Por tradición, en el país las empresas del sector textil funcionan de manera integrada y los ejercicios de especialización son muy recientes.

La industria se abastece en un 62,3% de materias primas nacionales y 37,7% importadas, con tendencia creciente a partir de la política de apertura y la revaluación persistente de la tasa de cambio, hasta mediados de 1998; posteriormente, la evidencia muestra una reducción de las importaciones y la búsqueda de nuevos proveedores nacionales, aun cuando con menores posibilidades dada la reducción en los cultivos de algodón que pasó de 158.000 toneladas a 30.000 toneladas. Así mismo en otros insumos también hay penetración del contrabando.

Los bienes terminados de la industria textil colombiana, telas para confección, productos de lencería, ropa de cama, tejidos de punto, etc., se destinan en un 44,4% a los hogares, un 43,4% para la confección y el 12,2% restante, se exportan.

La comercialización de los bienes terminados de esta industria - que se hacía a través de distribuidores exclusivos y agencias mayoristas- se transformó a partir de 1992 con la liberalización comercial, cuando las empresas eliminaron intermediarios y asumieron ellas mismas ese papel. Respecto a esta tendencia el Ministerio de Desarrollo Económico, expone que:

La liberalización comercial produjo tres tipos de efectos en el proceso de comercialización textil: a) los distribuidores y agentes mayoristas diversificaron su

oferta importando telas y compitiendo con sus antiguos proveedores, b) los fabricantes asumieron directamente la comercialización y buscan acercamientos con su consumidor final, las empresas de confección y las cadenas que comercializan lencería y ropa de cama; y los confeccionistas encontraron mayor variedad, comenzaron a negociar directamente con los fabricantes de telas, aprendieron a importar y a seleccionar su distribuidor. En este proceso los distribuidores comenzaron a desaparecer, las relaciones entre textileros y confeccionistas se hicieron más frecuentes y los costos de comercialización se redujeron. (Ministerio de Desarrollo Económico, Diciembre 2002, pág. 107).

La industria de la confección es el último eslabón de la cadena productiva, con productos cuyo destinatario es el consumidor final. En su producción participan desde grandes empresas (con mucho personal, tecnología y plantas), hasta pequeños talleres. Las grandes empresas producen en gran escala con variedad de modas, mientras las pequeñas se especializan en segmentos de mercado donde la moda varía y la demanda exige exclusividad.

El sector de la confección es una industria donde priman las empresas pequeñas y medianas (95%), las cuales aporta al sector el 73% de la producción y el 69,5% de la mano de obra (generalmente mujeres), cuya capacitación no es dispendiosa. Es también un sector altamente informal, no exige una alta inversión tecnológica y el costo de la maquinaria no es muy elevado. Según la Asociación de Confeccionistas de Colombia (Asconfección), (1994), la relación producto inversión es interesante: por cada millón de pesos colombianos invertido en activos fijos, el sector genera \$5,1 millones de valor agregado, mientras la industria en su conjunto sólo genera \$2,5 millones.

El 49% de la producción de las grandes empresas con vocación exportadora se destina al mercado externo y el resto al interno. Por contraste, la mayor proporción de pequeñas empresas concentra su participación en el mercado interno.

La comercialización en esta rama de la cadena tiene dos componentes: de un lado, las materias primas y del otro los bienes finales. Con la apertura económica, las importaciones de telas se incrementaron y el abastecimiento nacional se distribuye en un 70% para insumos locales y 30% importados. El 75% de los insumos locales se compran directamente a productores, 15% a distribuidores y 10% a mayoristas; en las importaciones poco a poco crece la relación directa con proveedores, llegando ese abastecimiento al 47%, mientras otro 31% se hace con distribuidores de textiles extranjeros radicados en el país.

La distribución y comercialización de bienes finales varía según el tamaño de la empresa. Estas comercializan sus propios bienes combinando diferentes alternativas, que van desde la distribución directa (54% de la producción), la venta en tiendas propias (22%) y las entregadas por concesión en diferentes cadenas de almacenes (17%) como principales mecanismos para abastecer el mercado interno. Los productos de exportación se venden de manera directa en un 46% y a través de comercializadoras internacionales en un 40%, de forma que los distribuidores nacionales o las cadenas comerciales del país tienen poco contacto con el comercio exterior.

A la par con el sector textil, la confección en Colombia ha sido uno de los sectores pioneros en el proceso de desarrollo; de hecho en el informe Monitor (1995)³⁷, se decía que el sector

³⁷ Entre 1992 y 1993, el Gobierno y el sector Privado colombianos contrataron la firma Monitor para realizar los estudios sobre la competitividad de algunos sectores de la industria colombiana. El primero se concentró en la industria petroquímica, mientras que el segundo analizó en detalle los sectores productores de flores, cueros, textiles, jugos de frutas, artes gráficas y metalmecánica. Los resultados de estos estudios ofrecieron recomendaciones para crear la ventaja competitiva de Colombia, a nivel general, horizontal y sectorial.

El objetivo principal del estudio Monitor fue identificar como Colombia, a largo plazo, podía ampliar y mejorar la competitividad en una extensa gama de industrias, las cuales a su vez, llevarían a un aumento del PIB, per cápita

El análisis de Monitor se basa en cuatro elementos que conforman lo que Michael Porter ha llamado el **DIAMANTE DE LA COMPETITIVIDAD**. Estos cuatro elementos sintetizan las fortalezas comunes a todas

presentaba aceptables niveles de competitividad con base en precios y calidad de sus productos, penetración de sus mercados externos, buen posicionamiento en el ámbito internacional y alta incidencia en la generación de empleo, pero igualmente adolecía de tres aspectos que le restaban competitividad: carencia de recurso humano calificado en todos los niveles, falta de infraestructura tecnológica para hacer frente a los retos de una economía abierta y ausencia en general de una estrategia de promoción de las confecciones en los mercados internacionales.

las naciones triunfadoras, que Porter ha identificado en sus extensos trabajos empíricos a nivel mundial. Y son ellos:

I. **Factores:** Abarca la existencia de recursos humanos avanzados y especializados, infraestructura técnica y otros factores de producción requeridos en la industria, así como la capacidad de mejorarlos continuamente.

II. **Industrias relacionadas y de apoyo:** Incluye la existencia de proveedores de insumos y servicios, así como distribuidores, para las empresas del sector en cuestión.

III. **Demandas:** hace referencia a la demanda nacional por los bienes y servicios producidos por las empresas del sector en cuestión, la cual debe ser exigente y sofisticada para estimular la innovación.

IV. **Estrategia, estructura y competencia:** Se refiere a la organización y administración de las empresas del sector en cuestión, así como a las condiciones de competencia en el mercado doméstico, las cuales deben ser exigentes para estimular la permanente innovación empresarial y productiva.

II. 2 Marco legal en torno al proceso de apertura económica

II. 2.1 Medidas generales

Desde la década de los noventa del siglo pasado, Colombia ha vivido un proceso de grandes cambios, tanto en lo político como en lo económico.

La mayor transformación del país tuvo lugar en 1991 con la expedición de la nueva Constitución Política, la cual tiene como principio básico el establecimiento de una democracia participativa, fundamentada en la defensa de los derechos y las libertades de cada persona. Asimismo establece unas instituciones sólidas, ágiles y modernas para responder a las necesidades del mundo actual, garantiza el manejo estable y responsable de la economía y abre espacios para la convivencia pacífica entre todos los sectores de la sociedad.

Se adoptaron profundas reformas en el sector financiero y laboral. La reforma en el sector financiero se llevó a cabo con el propósito de crear un ambiente más competitivo y reducir la participación del Estado en la asignación del crédito y en las inversiones de las entidades financieras. De este modo, se permitió la entrada sin restricciones al capital externo, se privatizaron varias entidades financieras y se avanzó hacia un esquema de mayor competencia en las operaciones de los diferentes intermediarios.

En el sector laboral, se eliminaron las restricciones a la movilidad de la mano de obra, como el reintegro forzoso, la pensión-sanción y la retroactividad de las cesantías, que contribuían a aumentar el desempleo friccional.

Con la Constitución de 1991 se creó una junta directiva autónoma en el Banco de la República (banco central), cuya responsabilidad es la conducción de la política monetaria, cambiaria y

crediticia del país. Esta junta es independiente del gobierno y tiene como mandato fundamental lograr la estabilidad de los precios, para lo cual debe coordinarse con la política económica del gobierno.

El sector público también ha experimentado reformas fundamentales, tanto en su funcionamiento como en su orientación. Entre estas reformas se encuentran la descentralización fiscal, el programa de privatizaciones y concesiones y la reforma de la seguridad social. La descentralización se fundamenta en el crecimiento gradual de las transferencias de recursos y funciones a los entes territoriales, para atender con mayor eficiencia y prontitud las necesidades básicas de la población.

La privatización de activos del sector público tiene como objetivo liberar todos aquellos recursos del gobierno comprometidos en actividades que pueden ser desarrolladas más eficientemente por el sector privado, para desplazarlos hacia sectores donde la presencia del gobierno es indispensable, como la educación, la salud, la justicia y la seguridad. En este proceso el sector privado ha obtenido grandes oportunidades para participar en obras de infraestructura y servicios públicos.

En el campo de la seguridad social, se eliminó el monopolio del Estado en la prestación de los servicios de salud y pensiones y se abrió paso a un sistema que le permite al afiliado escoger libremente entre agentes privados y operadores públicos.

En cuanto al entorno comercial, entre 1990 y 1991 se reformó el régimen de comercio exterior, para abrir la economía colombiana a la competencia externa y prepararla para lograr mayores niveles de competitividad e interacción internacional.

En virtud de estos objetivos, en 1991 el Congreso de la República expidió la Ley 7ª, conocida como Ley Marco de Comercio Exterior, que dio paso a la reorganización institucional del sector, en especial la creación del Ministerio de Comercio Exterior -actualmente, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo³⁸- y la conformación del Consejo Superior de Comercio Exterior³⁹, como organismo máximo interministerial del sector, presidido por el Presidente de la República.

Los anteriores objetivos implicaron cambios tan radicales como la reducción unilateral de los aranceles, al pasar de un promedio aritmético del 45% a alrededor del 11% en la actualidad, la simplificación de la estructura arancelaria, al pasar de tener 14 niveles a sólo 5, la eliminación de la casi totalidad de las restricciones cuantitativas, partiendo de una situación en 1990 en la que más del 60% del universo arancelario requería licencia de importación, en la actualidad tan sólo es el 2% por razones tales como, el control a las sustancias precursoras, las armas, los textiles (para uso privativo de las fuerzas militares) y vehículos usados, los desechos industriales y los residuos tóxicos y nucleares. Adicionalmente, se simplificaron los trámites de importaciones y exportaciones.

La reforma cambiaria eliminó el régimen estricto de control de cambios, existente desde el Decreto Ley 444 de 1967 y dio lugar a un sistema cambiario ágil y libre, en el cual las operaciones de pagos internacionales se realizan a través de intermediarios del mercado

³⁸ Artículo 1, Decreto N° 210 de 2003. El Ministerio de Comercio Exterior se fusionó con el Ministerio de Desarrollo Económico en 2003 para crear el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo cuenta con un Viceministerio de Comercio Exterior y otro de Desarrollo Empresarial.

³⁹ El Consejo Superior de Comercio Exterior está integrado por el Presidente de la República; el Ministro de Comercio, Industria y Turismo; el Ministro de Relaciones Exteriores; el Ministro de Hacienda y Crédito Público; el Ministro de Agricultura y Desarrollo Rural; el Ministro de Minas y Energía; el Ministro de Transporte; el Ministro de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial; el Director del Departamento Nacional de Planeación; y el Gerente General del Banco de la República.

cambiario, dando así cabida a una mayor agilización en los flujos de los pagos de importaciones y exportaciones.

Desde 1991 se han producido nuevas normas para modernizar el marco legal de la inversión extranjera en Colombia. Estos cambios se han regido por los principios de igualdad en el trato entre inversionistas nacionales y extranjeros, que elimina la autorización previa para invertir en Colombia, la universalidad en virtud de la cual la inversión extranjera es admitida en prácticamente todos los sectores de la economía⁴⁰, y la estabilidad en el régimen cambiario vigente al momento de efectuarse una inversión, la cual será mantenida para dicha inversión, aun sí en el futuro se efectúan cambios en este sistema. Desde mediados de 2005, Colombia ofrece a los inversionistas la posibilidad de suscribir contratos de estabilidad jurídica. El gobierno mantiene la facultad de identificar cualquier sector para limitar la participación del capital extranjero, aunque hasta la fecha nunca la ha utilizado.

Se eliminó el monopolio del Banco de la República en las transacciones en divisas y se autorizó su transacción a través de los intermediarios del mercado cambiario. Además, se hizo más flexible el régimen de endeudamiento externo. En cuanto al tipo de cambio, se pasó de un régimen de “*Crawling Peg*”⁴¹ a uno de flotación “sucia”⁴², que se formalizó a partir de 1994 con la implementación de una banda cambiaria de intervención.

⁴⁰ En general, las inversiones extranjeras no requieren autorización previa. Las inversiones (nacionales o extranjeras) en los sectores financiero, minero y de hidrocarburos deben cumplir el requisito de autorización previa (OMC, examen de las políticas comerciales, Informe de la secretaría, 2007/ capítulo IV 7) 3) y 4)).

⁴¹ El término “*Crawling Peg*” se refiere a la devaluación que se lleva a cabo de forma gradual o gota a gota.

⁴² Flotación sucia: es la acción mediante la cual el Banco Central compra o vende USD cuando su precio tienda a bajar o subir, respectivamente, dependiendo del techo o piso de la banda cambiaria. Esta intervención del Banco se denomina flotación sucia y se realiza sin informar al mercado.

II. 2.2 Régimen comercial

Colombia es miembro fundador de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Los acuerdos multilaterales tienen el mismo rango que las leyes ordinarias. Hasta el 2006 (Último examen de la política comercial publicado por la OMC), ha cumplido con sus obligaciones relativas a las notificaciones en la OMC y ha presentado varias propuestas en el marco del programa de trabajo de Doha. Las autoridades colombianas –como por ejemplo el viceministro de comercio exterior en 2004- indican que reconocen y valoran la importancia del sistema multilateral de comercio para asignar previsibilidad y seguridad a la política comercial de Colombia; sin embargo perciben que la influencia de Colombia en el contenido y velocidad de las negociaciones de la OMC es limitada.

Colombia formula su política comercial predominantemente a nivel nacional, tomando en consideración para esto su participación en la Comunidad Andina de Naciones (CAN). También asigna una alta prioridad a la conclusión de acuerdos preferenciales de comercio. Entre los años 1996 y 2006, concluyó la negociación de dos nuevos acuerdos: México y Estados Unidos, este último es de particular importancia dado que dicho país es el principal destino de las exportaciones colombianas.

La dirección de las relaciones internacionales de Colombia y la celebración de tratados con otros Estados corresponden al Presidente de la República. Los tratados internacionales deben ser aprobados por el Congreso y recibir un dictamen favorable de la Corte Constitucional, antes de poder ser ratificados por el Presidente de la República.

Formulación y objetivos de la política comercial

En el desempeño de sus facultades relacionadas con el comercio, el presidente debe apegarse a los siguientes principios definidos por el congreso⁴³:

- Impulsar la internacionalización de la economía colombiana para lograr un ritmo creciente y sostenido de desarrollo.
- Promover y fomentar el comercio exterior de bienes, tecnología, servicios y, en particular, las exportaciones.
- Estimular los procesos de integración y los acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales que amplíen y faciliten las transacciones externas del país.
- Impulsar la modernización y la eficiencia de la producción local, para mejorar su competitividad internacional y satisfacer adecuadamente las necesidades del consumidor.
- Procurar una competencia legal y equitativa a la producción local y otorgarle una protección adecuada, en particular, contra las prácticas desleales de comercio internacional.
- Apoyar y facilitar la iniciativa privada y la gestión de los distintos agentes económicos en las operaciones de comercio exterior.
- Coordinar las políticas y regulaciones en materia de comercio exterior con las políticas arancelaria, monetaria, cambiaria y fiscal.

⁴³ Artículo 150, Constitución Política de Colombia y artículo 2, Ley N° 7 de 1991.

- Adoptar, sólo transitoriamente, mecanismos que permitan a la economía colombiana superar coyunturas externas o internas adversas al interés comercial del país.

La entidad de la rama ejecutiva facultada para "dirigir, coordinar, formular y evaluar" la política de comercio exterior es el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. En el desempeño de sus facultades relativas al comercio, dicho Ministerio puede convocar al Consejo Superior de Comercio Exterior, órgano encargado de asesorar al gobierno en lo que se refiere a la política de comercio exterior.

El sector privado participa en la formulación de la política comercial a través de la Comisión Mixta de Comercio Exterior, un foro que puede hacer recomendaciones sobre comercio exterior al gobierno. Lo integran los principales gremios y el Consejo Superior de Comercio Exterior.

La Constitución de 1991 exhorta al Estado a promover la integración económica, social y política con las demás naciones, especialmente las de América Latina y el Caribe mediante la celebración de tratados que impliquen la creación de organismos supranacionales.⁴⁴

A continuación se resumen los principales tratados comerciales a los que pertenece Colombia.

⁴⁴ Artículo 227, Constitución Política de Colombia.

Cuadro 2. Colombia: Tratados de libre comercio

MIEMBRO	ACUERDOS DE ALCANCE PARCIAL (ALADI).	OTROS ACUERDOS
<ul style="list-style-type: none">• CAN desde 1969• OMC desde 1995	<ul style="list-style-type: none">• Comunidad del Caribe (CARICOM), vigente desde 1995.• Chile, vigente desde 1994• Cuba, vigente desde el año 2000• MCCA (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua), vigente desde 1984• Panamá, vigente desde 1993• Colombia, México y Venezuela (G-3), desde 1994 y entre Colombia y México a partir de 2006.• Colombia, y los países del MERCOSUR en diciembre de 2003	<ul style="list-style-type: none">• Colombia es o ha sido beneficiario de los SGP de Bulgaria, Canadá, Estados Unidos, Japón, Nueva Zelanda, Noruega, Rusia, Turquía, Suiza y la Unión Europea.• Colombia participa en el Acuerdo Regional Relativo a la Preferencia Arancelaria Regional (PAR) con Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Cuba, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. Suscrito en 1984 en el marco de la ALADI.• TLC entre Colombia y Canadá (2011)• TLC entre Colombia y Estados Unidos (2012)

Fuente: Elaboración propia a partir del Examen de las Políticas Comerciales (OMC, 2007).

II. 2.3 Medidas que afectan a las exportaciones

Colombia ha buscado promover sus exportaciones a través de varios esquemas. Para ello cuenta con disposiciones relativas a los regímenes de zonas francas y de los sistemas especiales de importación-exportación para bienes de capital. El comité de subvenciones y medidas compensatorias (SMC) concedió a Colombia prórrogas para la eliminación de dichas subvenciones, y Colombia emitió subsecuentemente disposiciones con este propósito. En 2002, y ante dicho comité, Colombia notifica la eliminación de la subvención a las exportaciones relacionadas con el Certificado de Reembolso Tributario (CERT). (OMC, 2007).

i) El CERT era principalmente un instrumento de promoción de las exportaciones no tradicionales. Sin embargo, el uso del programa por un reducido grupo de bienes aumentó del 24% utilizado sobre 10 productos entre 1992-1996 al 42% entre 1997-2001. En el período 1997-2001, el 26% del programa se utilizaba solamente para dos productos (plátanos y pigmentos para la fabricación de pinturas). De dicha manera, el CERT dejó de funcionar en la práctica como un instrumento general de promoción.

Como se ha indicado, el Decreto Presidencial N° 033 de 2001 y el Decreto N° 1989 de 2002 redujeron las tasas del CERT a cero, eliminando así el componente de subsidio. El último año para el cual se reconoce el incentivo en la devolución de impuestos en el CERT fue 2002.

ii) Con respecto a los programas de zonas francas y del sistema especial de importación y exportación (SIEX) de bienes de capital y repuestos, el SMC determinó⁴⁵ que el período de transición para la eliminación de las subvenciones a la exportación no se prorrogaría más allá del 31 de diciembre de 2006, incluido el plazo final de dos años, según lo establece el artículo 27.4 del ASMC.

El cuadro 3 presenta los diferentes tipos de incentivos que conforman el sistema original de zonas francas. Los incentivos para los usuarios⁴⁶ de las zonas francas incluyen exenciones sobre el impuesto a la renta.

⁴⁵ Documentos de la OMC G/SCM/93, de 17 de diciembre de 2002; G/SCM/94, de 17 de diciembre de 2002; G/SCM/94/Add.1, de 8 de diciembre de 2003; G/SCM/93/Add.1, de 9 de diciembre de 2003.

⁴⁶ Los usuarios operadores de las zonas francas incluyen tres tipos de usuarios: industrial de bienes, industrial de servicios, y comercial.

Cuadro 3. Incentivos que han existido para los usuarios de las zonas francas

Tipo de incentivo	Incentivo
Exención de impuestos sobre la renta	Exención del pago de impuesto de renta (38,5 por ciento en 2006) y de remesas (7 por ciento) sobre ingresos por ventas a mercados externos (terceros países, contratos de importación-exportación Plan Vallejo, a otras zonas francas, licitaciones internacionales); pagos al exterior de intereses y servicios técnicos; ingresos por actividades autorizadas dentro de la zona franca; remesas de utilidades de empresas extranjeras. El artículo 5, de la Ley N° 1004 de 2005 establece como impuestos sobre la renta: (i) el 15 por ciento a partir del 1° de enero de 2007 para usuarios de las zonas francas; (ii) la tarifa general vigente para los usuarios comerciales de la zona franca.
Exención de arancel, IVA	Exención de pago de derechos arancelarios; IVA o impuesto a las ventas. Para los bienes exportados desde Colombia a la zona franca, la exención del IVA la recibe el exportador colombiano.
Facilidades de crédito	Facilidades de crédito para usuarios industriales de las zonas francas: líneas especiales del Bancoldex para financiar a empresas exportadoras; Bancoldex se encarga de la línea de crédito del Instituto de Fomento Industrial (IFI-Banco Mundial) para activos fijos (relocalización en zonas francas).
Movilidad fuera de las zonas francas sin pago de arancel o IVA	Se permiten operaciones de tránsito aduanero desde puertos y aeropuertos internacionales hacia zonas francas.
Cambiario	Libertad de posesión y negociación de divisas convertibles dentro de la zona franca; posibilidad de mantener divisas en depósitos o cuentas corrientes en bancos colombianos o del exterior. No se reintegran divisas al mercado cambiario.
CERT	El Decreto N° 727 de 1997 define como exportación la salida del territorio colombiano de bienes que se han transformado en una zona franca y otorga a los usuarios industriales el derecho a recibir un CERT en las mismas condiciones que para las demás exportaciones. El CERT se liquida sobre el valor agregado en la zona franca sin incluir el valor de las materias primas aplicando el nivel fijado por el Gobierno a la subpartida arancelaria correspondiente.

Fuente: Ley N° 1004 de 2005; Estatuto Tributario; MCIT⁴⁷; Decreto N° 727 de 1997; Decreto N° 2233 de 1996.

Las principales actividades industriales en las zonas francas son: manufactura; procesamiento de mercancías y ensamblaje; producción de textiles, ropa, calzado y electrónica.

La Ley N° 1004 de 2005 convirtió en contribuyentes del impuesto de la renta a los usuarios de zonas francas a partir del 1° de enero de 2007 con una tasa única del 15%, salvo para los usuarios comerciales cuya tasa es la general vigente (del 38,5% en 2006).⁴⁸

⁴⁷ Véase <http://www.mincomercio.gov.co/VbeContent/NewsDetail.asp?ID=686&IDCompany=1>.

⁴⁸ Decreto N° 624 de 1989.

El sistema especial de importación y exportación (SIEX) o Plan Vallejo, es un régimen que permite importar temporalmente insumos, materias primas, bienes intermedios o bienes de capital y repuestos, que se empleen en la producción de bienes de exportación o destinados a la prestación de servicios directamente vinculados a la producción o exportación de estos bienes.

Los incentivos a través del SIEX se otorgan como exención total de los derechos de aduanas que causen la importación de los bienes y el pago diferido del impuesto al valor agregado (IVA) en un plazo de cinco años al importar bienes de capital y repuestos que se destinen a la instalación, ensanche o reposición de unidades productivas para producir bienes de exportación. Son elegibles las personas naturales o jurídicas que sean productores, exportadores, o comercializadores que estén inscritos en el registro único tributario (RUT). Por medio del programa SIEX no se otorgan reducciones sobre el impuesto a la renta.

Según datos de las autoridades, en 2005 la mayor parte de los beneficios del programa se concentraban sobre la importación de materias primas (84,2%), seguido de bienes de capital (12,3%) y en tercer lugar, otros, incluido repuestos (3,5%).⁴⁹

El programa SIEX requiere que el valor de las exportaciones de empresas beneficiarias represente por lo menos el 70% de los aumentos de producción. La importación de bienes de capital destinados a la prestación de servicios vinculados a la producción o exportación de bienes debe generar exportaciones equivalentes a 1,5 veces del valor free on board (f.o.b.) en USD de la importación autorizada. Para materias primas, insumos, productos semi-

⁴⁹ Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2004), página 119.

manufacturados y partes de maquinaria se requiere que se exporte en valor por lo menos 1,5 veces el valor importado.

Como se señaló anteriormente, Colombia se comprometió a que el período de transición para la eliminación de las subvenciones a la exportación del SIEX de bienes de capital y repuestos no se prorrogaría más allá del 31 de diciembre de 2006, incluido el plazo final de dos años. Igualmente, el pago diferido del IVA no se extendería más allá del 31 de diciembre de 2006.

iii) El régimen de comercialización internacional (C.I.), creado por la Ley N° 67 de 1979⁵⁰, se maneja como un instrumento de apoyo a las exportaciones con un beneficio tributario que permite comprar productos colombianos en el mercado interno con destino a la exportación, libres del IVA y por lo tanto sin haber retenido el IVA en la fuente. Las empresas acogidas a este régimen expiden un certificado al proveedor, el cual se utiliza como documento de exportación que permite de dicha forma no facturar el IVA ni realizar su retención en la fuente. La responsabilidad de realizar la exportación recae en cada empresa comercializadora internacional. Cualquier sociedad regida por el Código de Comercio puede solicitar ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) su inscripción en el Registro de Sociedades de Comercialización Internacional.

Los productos que se exportan por medio de una empresa comercializadora internacional deben ser de origen nacional. En el caso de que un producto tenga componente extranjero, dicho componente necesariamente debe cumplir con las normas de origen exigidas, de tal forma que el producto final sea colombiano.

⁵⁰ Modificado por el Decreto N° 1740 de 1994 y sus modificaciones y el Decreto N° 093 de 2003.

iv) La Ley N° 677 de 2001 reglamentó las Zonas Económicas Especiales de Exportación (ZEEE) y estableció las zonas especiales de Buenaventura, Cúcuta, Ipiales y Valledupar. En 2003, extendió dichos beneficios al municipio de Tumaco.

Las ZEEE persiguen atraer inversión para expandir exportaciones industriales. Se estableció como requisito de admisibilidad al programa ZEEE que un 80% de las ventas deben ser destinadas a mercados externos. Las exportaciones industriales que empleen materias primas agropecuarias requieren exportar la totalidad de los bienes obtenidos.

En 2005, los beneficios disponibles para los proyectos de las ZEEE⁵¹ eran equivalentes a los otorgados a los usuarios industriales de las zonas francas, es decir:

- Exención del impuesto sobre la renta y de remesas en relación a los pagos, abonos en cuenta y transferencias al exterior por concepto de intereses y servicios técnicos.
- En materia aduanera, exención del pago de derechos arancelarios⁵².
- Los proyectos de infraestructura elegibles están exentos del impuesto de renta y complementarios.

La Ley N° 1004 de 2005 derogó de la Ley N° 677 de 2001, el beneficio de la exención del impuesto sobre la renta, en la parte proporcional de los ingresos obtenidos por ventas a mercados externos.

Adicionalmente, el Artículo 15 de la Ley N° 677 de 2001 establece condiciones especiales en las ZEEE que permiten, entre otros, la reducción en un 50% de los aportes de la empresa

⁵¹ Artículo 16 de la Ley N° 677 de 2001.

⁵² Respetando los compromisos que se asuman en el marco del Acuerdo de Cartagena, en especial los orientados a dar aplicación a la Política Agropecuaria Común Andina (PACA).

al Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA), al Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (ICBF) y a las cajas de compensación.⁵³

Las autoridades informaron que el régimen de las ZEEE nunca ha sido utilizado en la práctica. (OMC, 2007).

v) El artículo 33 de la Ley N° 788 de 2002 introdujo beneficios tributarios para cualquier empresa clasificada como usuario altamente exportador (ALTEX). El Capítulo III, Título I, Decreto N° 2685 de 1999 requiere que para ser considerado como ALTEX se exporte el 30% de las ventas (2 millones de USD o más) o se haya exportado anteriormente 21 millones de USD.⁵⁴ Los beneficios otorgados consisten en exonerar del pago del IVA las importaciones de maquinaria industrial que no se produzca en el país y que sea destinada a la transformación de materias primas.

vi) Colombia notificó al Comité de SMC de la OMC en 1997 y en 2002, el mecanismo de compensación al transporte (MCT)⁵⁵, como un incentivo para exportar a países con los que no se cuenta con servicios de transporte directo. A través del MCT se otorgaba un incentivo de compensación del 26% del valor total del flete hasta el país de destino, durante los primeros tres años, y del 13% para el cuarto y quinto año. El mecanismo fue administrado

⁵³ Véase <http://www.secretariasenado.gov.co/leyes/L0677001.HTM>.

⁵⁴ Los ALTEX son personas jurídicas reconocidas e inscritas ante la DIAN, previo cumplimiento de las condiciones y requisitos establecidos. Los ALTEX fueron introducidos en la legislación aduanera con el objeto de incentivar a empresas altamente exportadoras a través de la facilitación de operaciones de comercio exterior.

⁵⁵ Resoluciones Proexport N° 003 y N° 004 de 1993, Circular Externa Proexport N° 002 de 1993, y Circular Proexport P-TRN N° 9075 de 1994.

por Proexport⁵⁶. Las autoridades informaron que el programa del MCT se mantuvo vigente para embarques que podían efectuarse hasta el 31 de diciembre de 2002.⁵⁷

Según datos oficiales sobre el uso del MCT, el número de países de destino de exportaciones sin servicio de transporte directo fue 50 en 2001 y 49 en 2002; las exportaciones f.o.b. realizadas bajo el programa alcanzaron 15 millones de USD en 2001 y 30,7 millones en 2002⁵⁸; el valor del incentivo alcanzó USD 433.000 en 2001 y USD 813.000⁵⁹ en 2002.⁶⁰

II. 2.4 Medidas que afectan a las importaciones

i) Aranceles

Desde 1990, el arancel aplicado por Colombia está basado en la estructura arancelaria andina (Decisión N° 370), que establece cuatro niveles del 5%, 10%, 15% y 20% dentro de los cuales los aranceles aumentan según el grado de elaboración del bien.

El tipo arancelario más frecuente es el 5% aplicado al 33,8% de las fracciones arancelarias. Alrededor del 3% de las fracciones gozan de franquicia arancelaria. Los tipos arancelarios

⁵⁶ Proexport es la entidad encargada de la promoción del turismo internacional, la inversión extranjera y las exportaciones no tradicionales en Colombia.

⁵⁷ Las autoridades notaron que el fin de la vigencia del MCT fue notificada a los exportadores con una circular de agosto de 2002 y con una nota en el portal de Proexport.

⁵⁸ Las mayores exportaciones se realizaron a Australia; el mecanismo se aplicó a Turquía por suspensión de la ruta directa y se incrementaron exportaciones a países de Centroamérica sin servicio directo.

⁵⁹ En el año calendario 2002, el valor del mecanismo fue de USD 703.345,8 dado que el plazo para presentar las cuentas de cobro por parte de los exportadores era de 90 días calendario desde la fecha de embarque, entre enero y marzo de 2003, se pagó un valor por MCT de USD 105.955,4. sobre exportaciones realizadas en 2002.

⁶⁰ Véase <http://www.proexport.gov.co/vbecontent/library/documents/DocNewsNo406DocumentNo 960.XLS>.

están distribuidos en 38 grupos que van desde 0% hasta el 80%. Un poco más del 14% de los tipos arancelarios eran inferiores al 10% (excluyendo aranceles del 0%), cerca del 25% mantenían tasas mayores del 15%. 15 tipos de productos estaban sujetos a la tasa del 80% (carnes y arroz).

A principios de 2006, la nomenclatura arancelaria de Colombia consistía en 6.993 fracciones de 10 dígitos (Anexo II). Todos los derechos arancelarios a la importación son *ad valorem*.

Colombia otorga como mínimo el trato de nación más favorecida (NMF)⁶¹ a todos sus socios comerciales.

ii) Concesiones arancelarias

Además de los esquemas orientados a la promoción de las exportaciones (SIEX, ZF y ZEEE), Colombia mantiene varios regímenes aduaneros especiales que ofrecen concesiones arancelarias a los importadores (Anexo III). Bajo estos regímenes se permite suspender el pago de los derechos arancelarios y demás impuestos que resultan de la importación de mercancías bajo ciertas condiciones. Por el Decreto N° 4271 de 2005 la administración y control de estos regímenes son competencia de la unidad administrativa especial de la DIAN.

⁶¹ El principio de la nación más favorecida (NMF) es una piedra angular del sistema multilateral de comercio concebido después de la Segunda Guerra Mundial. Trata de reemplazar las fricciones y distorsiones características de las políticas (bilaterales) basadas en la fuerza por las garantías de un marco basado en normas, en el que el derecho a comerciar no depende de la influencia económica o política de los distintos participantes. Por el contrario, las condiciones más favorables de acceso que se hayan concedido a un país deben otorgarse automáticamente a todos los demás participantes en el sistema. Esto permite que todos se beneficien, sin necesidad de nuevas negociaciones, de las concesiones que puedan haber sido convenidas entre importantes interlocutores comerciales con una gran capacidad de negociación.

iii) Preferencias arancelarias

Colombia concede trato en franquicia arancelaria a todas las importaciones procedentes de Bolivia, Ecuador, Perú y Venezuela, siempre que cumplan los criterios de origen de la CAN.⁶² Colombia también concede trato preferencial a las importaciones procedentes de países con los que ha suscrito acuerdos en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)⁶³.

Los promedios arancelarios de acuerdos preferenciales se presentan en el anexo IV. Para el sector textiles y vestido, los promedios de aranceles preferenciales aplicados varían del 0% para socios andinos, al 13,3% para Argentina, al 13,1% para Brasil, al 15,1% para la Comunidad del Caribe (CARICOM), al 0,0% para Chile, al 0,1% para México, al 10,7% para Paraguay y al 11,9% para Uruguay.⁶⁴

iv) Cargas a las importaciones

El Decreto N° 624 de 1989 y sus modificaciones contiene las disposiciones del Estatuto Tributario de los impuestos administrados por la DIAN.⁶⁵ Aparte de los aranceles, las únicas

⁶² Véase <http://www.comunidadandina.org/prensa/notas/np10-1-06.htm>.

⁶³ La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) es el foro de integración más antiguo de América Latina. Sus orígenes se remontan a 1960, cuando se creó la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), que fue modificada en 1980 con el Tratado de Montevideo que dio nacimiento a la ALADI.

La ALADI está integrada por:

- Los países de la Comunidad Andina (CAN): Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela.
- Los países del MERCOSUR: Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.
- Chile
- México.

⁶⁴ Estimaciones de la secretaria de la OMC (2006), basados en datos facilitados por las autoridades colombianas.

⁶⁵ Véase <http://www.secretariasenado.gov.co/leyes/ET.HTM>.

cargas aplicadas a las importaciones son el impuesto al valor agregado (IVA) y el impuesto al consumo aplicado sobre ciertos tipos de bienes⁶⁶. El IVA⁶⁷ (también referido como impuesto sobre las ventas) se grava sobre ventas e importación de bienes muebles y la prestación de servicios en el territorio nacional. En el caso de las importaciones, el cargo del IVA se hace sobre el valor del coste, seguro y flete en puerto de destino (**c.i.f.**, por sus siglas en inglés) más los aranceles y se paga al mismo tiempo que los aranceles.

El artículo 428 del Estatuto Tributario en sus secciones b) y g)⁶⁸ define los requerimientos de exportación para no gravar el IVA en las importaciones de: (i) materias que van a ser transformadas en desarrollo del plan SIEX; y (ii) maquinaria industrial que no se produzca en Colombia, destinada a la transformación de materias primas, por parte de los usuarios ALTEX⁶⁹.

El valor pagado por concepto del IVA se puede descontar del impuesto de renta en los siguientes casos: (i) compra y nacionalización de bienes de capital y equipo de computación en el caso de personas jurídicas; (ii) compra de bienes de capital adquiridos a través de *leasing* bajo la opción de compra irrevocable (el descuento puede ser tomado por la compañía de *leasing* o cedido al usuario); y (iii) compra de maquinaria pesada para industrias básicas.

⁶⁶ Existe un impuesto al consumo que se grava sobre el consumo de: (a) cervezas, sifones, refajos y mezclas de bebidas fermentadas con bebidas no alcohólicas; (b) licores, vinos, aperitivos y similares (en la jurisdicción de los departamentos); y (c) cigarrillos y tabaco elaborado (en la jurisdicción de los departamentos).

⁶⁷ El impuesto sobre las ventas, comúnmente denominado IVA, es un gravamen que recae sobre el consumo de bienes y servicios en las diferentes etapas de producción, importación y distribución. Los hechos generadores del impuesto, salvo las exenciones, son la venta de bienes corporales muebles, la prestación de servicios en el territorio nacional, la importación de bienes corporales muebles y la circulación, venta u operación de juegos de azar (véase <http://www.dian.gov.co/dian/15servicios.nsf>)

⁶⁸ Véase <http://www.secretariassenado.gov.co/leyes/ET.HTM#496>.

⁶⁹ La referencia a la definición de los usuarios altamente exportadores se encuentra en el literal b) del artículo 36 del Decreto N° 2685 de 1999, a saber: "b) Que el valor exportado, directamente o a través de una sociedad de comercialización internacional, represente por lo menos el treinta por ciento (30 por ciento) del valor de sus ventas totales en el mismo período".

Los exportadores están exentos del IVA, y pueden por lo tanto reclamar a la DIAN la devolución del IVA pagado en la adquisición de los insumos (incluyendo servicios) utilizados en la producción de bienes de exportación.

v) Evolución arancelaria de la cadena productiva textil-confección:

El sistema económico colombiano reorientó su esquema político de inserción internacional con la adopción, a partir de finales del año 91, de medidas de apertura económica. En lo concerniente a la cadena productiva en cuestión, el resultado de dichas medidas fue una reducción inicial de aproximadamente el 40% de los aranceles nominales. A partir de 1992 esta nueva estructura arancelaria se ha mantenido, con un acento más fuerte en la liberalización de las importaciones de fibras, hilos e hilados no producidos y de producción insuficiente como en el caso del algodón, a cuyas importaciones se les ha aplicado aranceles del 5% y del 0%. Los tejidos y las confecciones, siendo los más protegidos, fueron las actividades que experimentaron reducciones arancelarias por encima del 40%. Hoy el nivel arancelario, tanto para los tejidos como para las confecciones, es del 20%. (Ver Anexo V).

A fin de mitigar los efectos del ajuste necesario para llevar a cabo las reducciones arancelarias, en 1993 se introdujeron algunas medidas de protección no arancelaria. Se aplican precios mínimos de importación a determinados productos textiles. Además, se adoptaron medidas selectivas de salvaguardia contra los textiles, las prendas de vestir y el calzado procedentes del Taipéi Chino.

Hasta el 31 de diciembre de 1995 Colombia mantuvo acuerdos bilaterales restrictivos que regulaban la exportación de determinados productos textiles a Estados Unidos. El 2 de junio

y el 9 de agosto de 1995 se firmaron con ese país sendos acuerdos que estuvieron en vigor hasta el 31 de diciembre de 1997 y que se refieren a la ropa interior y a los trajes de lana para mujeres y niñas. En virtud de esos acuerdos se estableció un contingente de acceso sin requisitos en materia de normas de origen y un segundo contingente (más importante) con trato preferencial para esos mismos productos cuando se fabriquen con insumos procedentes de los Estados Unidos; este último contingente estaba sujeto a aranceles sobre el valor añadido en Colombia.

II. 2.5 Medidas para el fomento de la actividad empresarial

Conscientes de que la financiación, innovación y adquisición de tecnología es fundamental para desarrollar el tejido empresarial, el gobierno colombiano ha creado instrumentos de apoyo que dan soporte a estas empresas en sus procesos de creación y desarrollo de actividades.

El decreto 2505 de 1991, expedido por el presidente César Gaviria, definió el Banco de Comercio Exterior (Bancoldex), como una sociedad de economía mixta y estableció los elementos básicos para su organización. Bancoldex inicia operaciones el 1º de enero de 1992.

La principal institución de financiación de exportaciones no agrícolas continúa siendo Bancoldex, funciona como un banco de segundo piso estatal, no desembolsa directamente a los empresarios sino que presta mediante operaciones de redescuento a través de los intermediarios previamente autorizados.

Bancoldex atiende a todas las empresas de la cadena exportadora. Entre los programas que mantiene se encuentran: (i) línea de crédito post embarque *proveedor* con que se realiza la

compra de títulos valores a los exportadores colombianos, generados en una operación de compraventa a plazo, garantizados por un intermediario financiero domiciliado dentro o fuera del país del importador extranjero; (ii) línea de crédito *comprador* con la que se financia al comprador extranjero de bienes y servicios colombianos, a través de intermediarios financieros domiciliados dentro o fuera del país del importador; (iii) operación bancaria internacional con la que Bancoldex ofrece como complemento al servicio de financiación la confirmación o aviso de cartas de crédito de exportación y la gestión y negociación de cobranzas documentarias.

Para las Pymes exportadoras de bienes y servicios a los Estados Unidos, Bancoldex ofrece un cupo especial ATPDEA que busca financiar las inversiones en maquinaria y equipo exclusivamente. Las condiciones de estos cupos de crédito se basan en una estructura de tasas que promueva, por parte de los intermediarios financieros, el otorgamiento de créditos a mediano y largo plazo para financiar las inversiones en activos fijos principalmente.

La estrategia diseñada para articular la política tecnológica al sector exportador se ha logrado a través de varios programas. Ellos son: el programa de convenios de competitividad exportadora, en el cual Colciencias⁷⁰ ha asumido compromisos en materia de apoyo a la innovación mediante los recursos de créditos, cofinanciación e incentivos fiscales. Ley 29 de 1990 y Ley 1286 de 2009.

⁷⁰ Colciencias es el Departamento Administrativo de Ciencia, Tecnología e Innovación. Promueve las políticas públicas para fomentar la CT+I en Colombia. Las actividades alrededor del cumplimiento de su misión implican concertar políticas de fomento a la producción de conocimientos, construir capacidades para CT+I, y propiciar la circulación y usos de los mismos para el desarrollo integral del país y el bienestar de los colombianos.

El gobierno colombiano ha buscado crear condiciones adecuadas para promover el desarrollo sostenible de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs), para ello creó la ley 590 de 2000⁷¹, modificada posteriormente en algunas disposiciones por la ley 905 de 2004. Esta ley contiene los objetivos respecto a su desarrollo y expone un marco institucional donde se sustenta la existencia de varias entidades que debe velar por su promoción. Lo más destacado de esta ley es que crea el Fondo Colombiano de Modernización y Desarrollo Tecnológico de las micros, pequeñas y medianas empresas (Fomipyme); con el objeto de financiar proyectos, programas y actividades para el desarrollo tecnológico.

Los instrumentos de apoyo se efectúan desde el sector público y el sector privado. Desde el sector público se tienen las políticas genéricas implementadas específicamente desde las instituciones del gobierno, donde destacan los siguientes planes de desarrollo: El Plan Estratégico Exportador 1999-2009; de ámbito nacional y los Planes de Antioquia (2004-2007, 2008-2011), Medellín (2004-2007, 2008-2011) a nivel regional.

Recientemente se ha creado la Ley 1429 de 2010,⁷² que ofrece incentivos para la formalización y creación de empleo en las pequeñas empresas.

⁷¹ http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley/2000/ley_0590_2000

⁷² http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley/2010/ley_1429_2010

II. 3 Evolución de los sectores textil y confección a partir del proceso de apertura económica.

Hasta el momento, en el apartado II.1, se ha descrito el sector tal y como se presentaba a principios de los años noventa del siglo pasado, cuando se inician las reformas para el proceso de apertura económica en Colombia y la importancia que tiene para dicha economía. El presente apartado se constituye como la columna vertebral de esta tesis; en él se describe la evolución de la cadena productiva textil-confección a partir de 1990. Para ello se han escogido las siguientes variables: participación del sector en el PIB total, participación en el PIB manufacturero o industrial, generación de empleo, valor agregado, productividad y expansión de la industria (flujos de IED). También, y con la finalidad de medir la competitividad de dichos sectores a nivel país y de la región de Antioquia, se han escogido indicadores *ex-post*, es decir, que miden los resultados (en este estudio, las reformas de apertura económica), tales como las cuotas de mercado y la balanza comercial, la ratio de exportaciones-importaciones y la tasa de exposición a la competencia internacional. Se pretende así que dicha información arroje luces para confirmar o desvirtuar el planteamiento del problema que se presenta al inicio del estudio.

II. 3.1 Evolución de las principales variables industriales

Antes de entrar en detalle con la evolución y descripción de las variables, es importante aclarar que en el caso colombiano, han existido limitaciones en términos de información para hacer seguimiento al comportamiento de ciertas variables industriales, debido a los cambios de metodología y las diferentes revisiones y adaptaciones que se han hecho, para dar cumplimiento a las exigencias internacionales en materia de tratamiento y presentación de la información.

Actualmente existen varias instituciones que realizan estudios de las diferentes variables económicas, entre las más importantes podemos mencionar tres, como son: el Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE), la Fundación para la Educación Superior y el Desarrollo (Fedesarrollo) y la Súper Intendencia de Sociedades (Supersociedades). La información publicada por dichas instituciones presenta diferencias significativas en sus cifras. Por tal motivo, se ha elegido como fuente principal las estadísticas del DANE por ser éstas la fuente de las estadísticas oficiales para Colombia.

El hecho de acudir, en la medida de lo posible, a una sola fuente, no ha restado dificultades en el tratamiento de la información, debido a que el DANE, también ha realizado cambios metodológicos con el fin de presentar una información más veraz y oportuna. Para sortear estas dificultades, ha sido necesario presentar la información mediante índices o porcentajes de participación según el caso y se han hecho cortes en los históricos, cuadros y gráficos, atendiendo a las diferentes revisiones y cambios de metodología que se han hecho a través del período de tiempo estudiado, 1990-2010.

Para el estudio en particular de las diferentes variables industriales y de la cadena textil-confección se ha acudido a la Encuesta Anual Manufacturera (EAM) que es la investigación económica mediante la cual el DANE obtiene la información básica del sector fabril colombiano.

Desde 1945 y hasta el año 2010, se han realizado cinco censos económicos (1945, 1954, 1971, 1990 y 2005) y 55 encuestas anuales de industria manufacturera incluyendo la del 2010, con las cuales se recopila y publican estadísticas que permiten el conocimiento de su estructura, evolución y procesos que, de una u otra forma, afectan su desarrollo y su relación con los demás sectores.

La EAM presenta el comportamiento del sector manufacturero de acuerdo con las normas establecidas por la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (CIIU Rev. 3). De la Oficina de Estadística de Naciones Unidas, por grupos a 3 dígitos y clases a 4 dígitos, identificando las actividades manufactureras homogéneas. El cuadro 4 muestra la correlación entre la revisión 2 y 3 de la CIIU, para la cadena objeto de estudio (sector textil-confección).

La encuesta no cubre la totalidad de los establecimientos, se aplica a aquellos con diez o más personas ocupadas o con un valor de producción establecido anualmente, el cual se incrementa con base en el Índice de Precios al Productor (IPP).

El DANE, correspondiendo a la gran importancia del sector industrial en la economía nacional⁷³ y a la necesidad de obtener información periódica sobre el sector fabril colombiano, recopila y publica estadísticas que permiten el conocimiento de su estructura,

⁷³ Para el 2010, la industria manufacturera participa con 13,6% del PIB nacional, según último reporte trimestral de 2011 a precios corrientes de 2005 y con series desestacionalizadas.

evolución y procesos que, de una u otra forma, afectan su desarrollo y su relación con los demás sectores de la economía.

Para suplir necesidades de información continua, responder a compromisos internacionales y a solicitudes de la academia, investigadores, gremios y entidades de orden público y privado, en 1955 se dio inicio a la EAM que, desde entonces, se ha llevado a cabo ininterrumpidamente, contando a la fecha con información de 2010 y en proceso de recolección y procesamiento, la correspondiente al año 2011.

Cuadro 4. Correlativa CIIU Rev. 2 – CIIU Rev. 3 a.c

DIVISIÓN	GRUPO	CLASE	DESCRIPCIÓN	AGRUPACIÓN
17			Fabricación de productos textiles	321 Fabricación de textiles
	171	1710	Preparación e hilatura de fibras textiles	
	172	1720	Tejedura de productos textiles	
	173	1730	Acabado de productos textiles no producidos en la misma unidad de producción	
	174		Fabricación de otros productos textiles	
		1741	Confección de artículos con materiales textiles no producidos en la misma unidad, excepto prendas de vestir	
		1742	Fabricación de tapices y alfombras para pisos	
		1743	Fabricación de cuerdas, cordeles, cables bramantes y redes	
		1749	Fabricación de otros artículos textiles n.c.p	
	175	1750	Fabricación de tejidos y artículos de punto y ganchillo	
18			Fabricación de prendas de vestir; preparado y teñido de pieles	322 Fabricación de prendas de vestir excepto calzado
	181	1810	Fabricación de prendas de vestir, excepto las de piel	
	182	1820	Preparado y teñido de pieles; fabricación de artículos de piel	

Fuente: Anexos metodológicos a la Encuesta Anual Manufacturera- EAM 2008

La EAM como investigación estructural y exhaustiva, de los establecimientos de más de diez personas ocupadas, es el marco para la Muestra Mensual Manufacturera, investigación coyuntural que por inferencia, a través de índices y variaciones, refleja la evolución de la industria nacional.

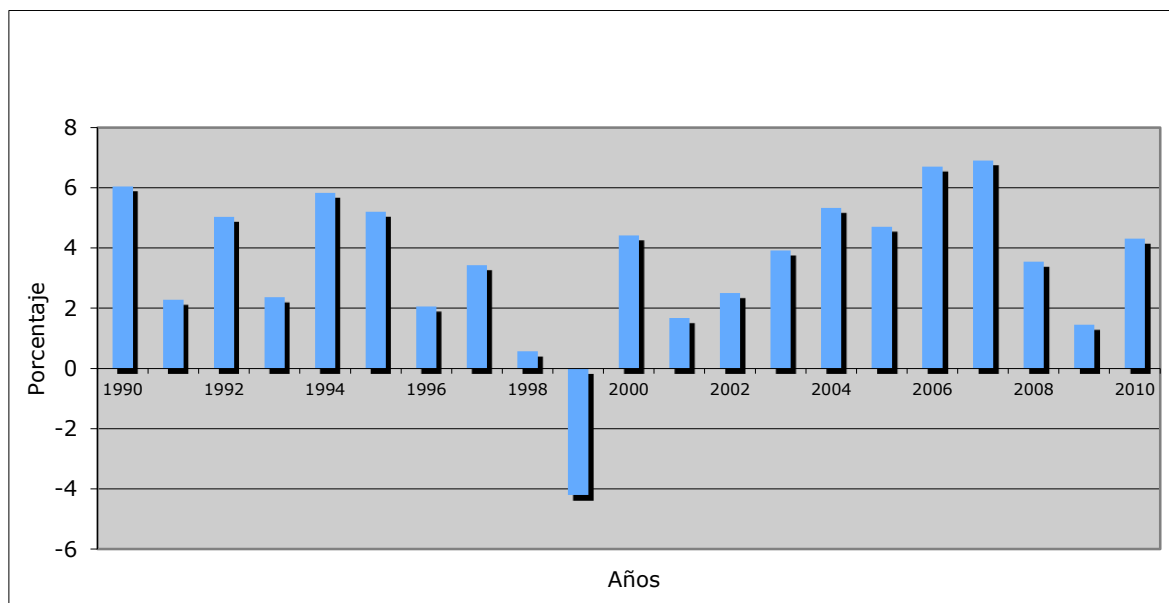
II. 3.1.1 Participación en el PIB industrial

Los empresarios del sector textil y confección no estuvieron ajenos a la crisis y desaceleración que evidenció la industria colombiana, especialmente a partir de 1992, relacionada con la pérdida de participación en el mercado interno, debido a diversos factores como el alto costo del dinero, el fenómeno revaluacionista que restó competitividad a las exportaciones de la cadena, el contrabando, la subfacturación, la invasión de productos provenientes de los países asiáticos y otros fenómenos de competencia desleal.

Como observamos en el gráfico 7, el período comprendido entre los años 1992 y 1995 se caracterizó por un crecimiento sostenido del PIB con tasas que oscilan entre el 4% y 5%. Para los años 1996 y 1997, esta variable presenta un comportamiento irregular; cayendo en primer lugar y luego presentando una leve recuperación. El año de 1998 arroja una tasa de crecimiento de tan sólo el 0,6% y el año de 1999, es completamente desastroso para la economía colombiana⁷⁴, representado esto en una caída del PIB de más de 4 puntos porcentuales. No obstante el período comprendido por entre el 2000 y 2002 se presenta un

⁷⁴ A finales de la década de los noventa, el país experimentó una de las crisis económicas más fuertes de su historia. Después del crecimiento que se percibió a lo largo de 1997, la actividad económica inició un dramático proceso de deterioro.

Gráfico 7. Evolución del PIB colombiano, 1990-2010 (porcentaje anual).



Fuente: Datos sobre las cuentas nacionales del Banco Mundial y archivos de datos sobre cuentas nacionales de la OCDE. (Diferentes años).

más generoso, con tasas de crecimiento promedio del 2,85%. Entre el 2003 y 2007 la recuperación de la economía colombiana se presenta de forma sostenida y en ascenso alcanzando tasas para el 2007 de 6,9% incluso superando la tasa de crecimiento que se tenía para el año 1990 (6,04%) cuando apenas comenzaban las reformas aperturistas. Nuevamente entre el 2008 y 2010 el crecimiento de la economía se presenta en forma irregular cayendo a

Las causas principales están relacionadas con el contagio de la crisis financiera de las economías del Este Asiático y con la vulnerabilidad externa que afrontaba el país en ese entonces, debido al alto nivel de déficit interno y externo, y al excesivo endeudamiento por parte de los agentes económicos.

El aumento sucesivo de las tasas de interés en el país agravó la situación e indujo al incumplimiento en los pagos por parte de los deudores, lo que propició una fuerte caída en el valor de los activos, entre ellos la vivienda, que se redujo más de 30% entre 1995 y 1999. Lo anterior provocó el colapso del sistema financiero colombiano, el descenso del ingreso de los agentes y el deterioro del nivel de consumo de los hogares.

El resultado se presenta como una fuerte caída en la demanda interna a finales de 1999: contracción del 6% en el consumo, reducción de la inversión pública en 14% y desplome de la inversión privada en 35%. (Cárdenas, 2009, pág. 54).

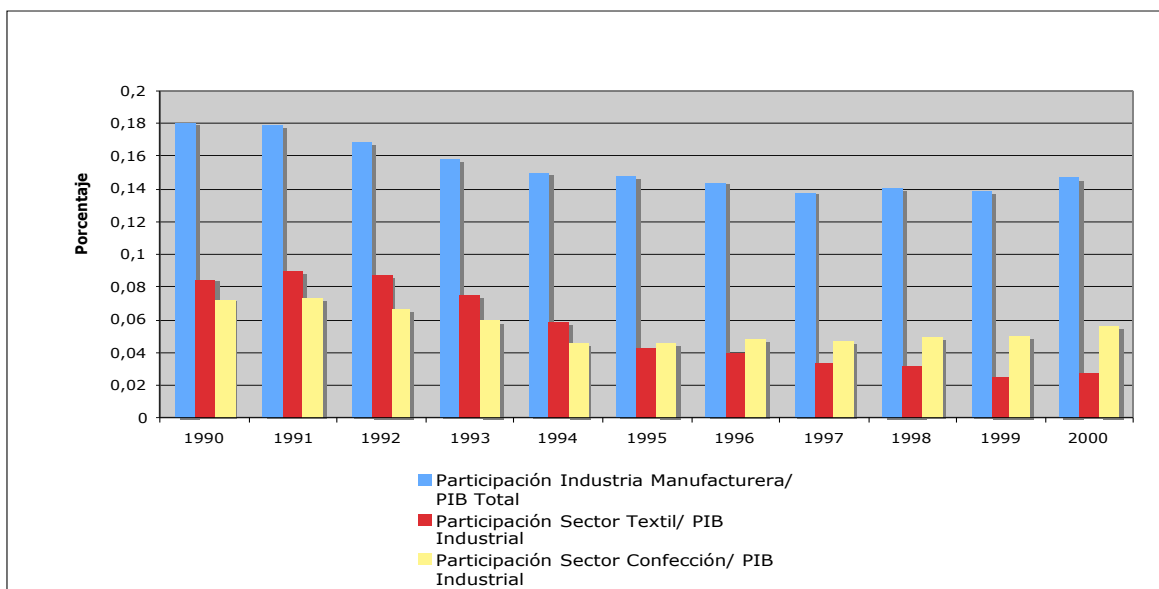
los niveles de crecimiento de tan sólo el 3,5% para el año 2008 y alcanzando una leve recuperación para el 2010 con una tasa de crecimiento del 4,3%.

Dentro de este PIB total la industria manufacturera tuvo una participación del 18% en el año 1990; a partir de entonces presenta una pérdida de participación gradual llegando a representar para el año 1997 el 13,8% y con una leve recuperación para el año 2005 en que alcanza los niveles del 14%, cuatro puntos porcentuales por debajo de los niveles de 1990 cuando comenzaban las reformas aperturistas para la economía colombiana.

En 2010, el 69,7% de la producción bruta industrial se concentró en 14 de los 63 grupos industriales, correspondiendo a las confecciones el lugar número 13 con el 6,35% de participación.

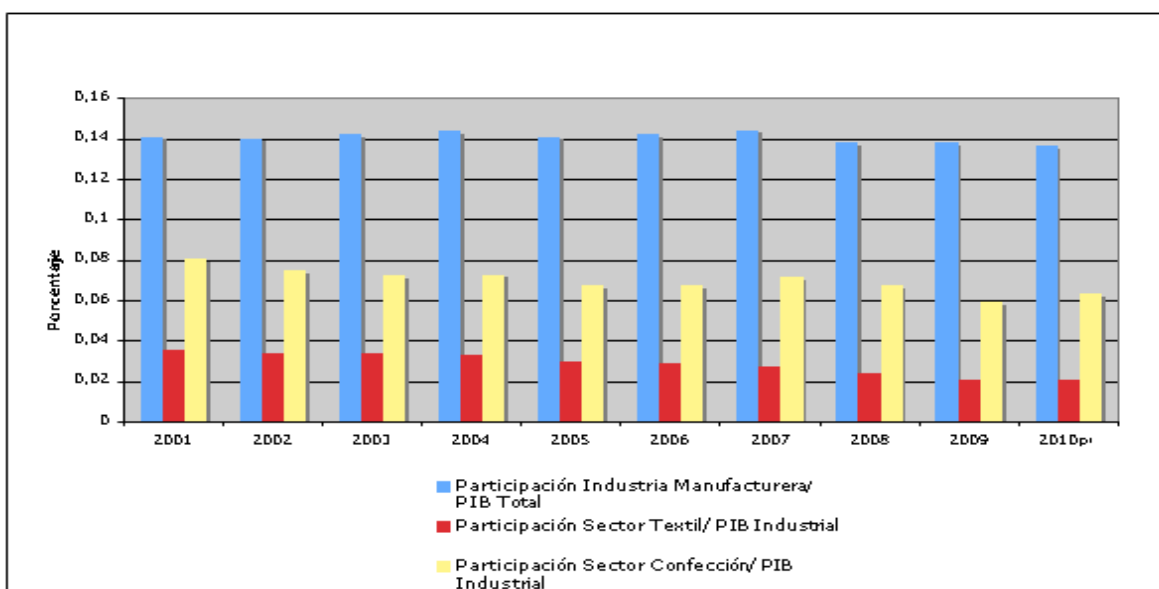
Los gráficos 8 y 9 presentan la evolución de la industria manufacturera como porcentaje de participación dentro del PIB total, así como también el comportamiento de los sectores textil y confección dentro del PIB industrial.

Gráfico 8. Colombia: Participación de la industria manufacturera, textil y confección en el PIB. (1990-2000).



Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas del DANE - División de Síntesis y Cuentas Nacionales.

Gráfico 9. Colombia: Participación de la industria manufacturera, textil y confección en el PIB. (2001-2010).



Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas del DANE - División de Síntesis y Cuentas Nacionales.

Una vez analizado el comportamiento de la industria manufacturera, nos resta entonces analizar la evolución del sector textil y confección durante este período de tiempo:

En el PIB industrial los textiles y las confecciones presentan tasas moderadas de crecimiento hasta el año 1991 (Tabla 12), alcanzando niveles cercanos al 16%. A partir de entonces la participación total de la cadena dentro de la industria comienza a disminuir, alcanzando un valor mínimo de 7,5% en 1999. Nuevamente comienza su recuperación pero hasta el 2010 aún no se alcanzaban los niveles de participación que se tenían en 1990.

Tabla 12. Colombia: Participación de la cadena textil-confección dentro del PIB industrial, 1990-2010.

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Participación textil/ PIB industrial	8,5	9,0	8,7	7,5	5,9	4,3	4,0	3,4	3,2	2,5	2,7
Participación confección/ PIB industrial	7,3	7,3	6,7	6,0	4,6	4,6	4,8	4,7	4,9	5,0	5,6
Participación total de la cadena/ PIB industrial	15,7	16,3	15,4	13,4	10,5	8,9	8,8	8,1	8,1	7,5	8,4
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010 pr	
Participación textil/ PIB industrial	3,5	3,4	3,4	3,3	3,0	2,9	2,7	2,4	2,1	2,1	
Participación confección/ PIB industrial	8,1	7,5	7,2	7,3	6,8	6,7	7,2	6,7	6,0	6,4	
Participación total de la cadena/ PIB industrial	11,6	10,9	10,7	10,6	9,8	9,7	9,9	9,1	8,1	8,4	

Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas del DANE.

Haciendo la lectura individual de los sectores textil y confección en su participación en el PIB industrial (gráficos 8 y 9), encontramos que hasta el año 1992, la producción textil en Colombia aumentó ligeramente su participación dentro del PIB manufacturero en comparación con 1990 (Tabla 12), pero a partir de entonces comienza a disminuir, esto como consecuencia de la alta penetración de importaciones del sector, que llevó a los productores nacionales a perder el 30% del mercado. Ya en el año de 1995, la mayoría de empresas importantes tuvieron pérdidas considerables, con Coltejer, Fabricato y Tejicondor a la cabeza de todas. En 1999, el año de mayor agudización de la crisis en Colombia, estancamiento de

la demanda y congelación de los créditos por parte del sistema financiero, este sector tan sólo alcanza una participación dentro del PIB manufacturero del 2,5%. En adelante, salvo algunos periodos de recuperación, la tendencia es decreciente y alcanza para el 2010 tan sólo el 2,1% del PIB manufacturero.

Por su parte, la producción en confección presenta una tendencia estable hasta 1992, pero desde entonces y hasta 1995 fue cayendo gradualmente. Dicha caída en la producción responde a la penetración de importaciones legales e ilegales (estas últimas representan un porcentaje muy superior en relación a las primeras), de la caída en precios relativos y del escaso dinamismo de las exportaciones. El año de 1996, contrariamente al sector textil, representó para este sector una importante recuperación que se presenta en forma sostenida hasta el año 2001. Es también desde el año 1996 cuando este sector supera en participación dentro del PIB manufacturero al sector textil.

Una razón fundamental en la pérdida de participación de ambos sectores dentro del PIB manufacturero es el tratado de libre comercio (NAFTA, por sus siglas en inglés), entre Canadá, Estados Unidos y México que libera las cuotas de exportación y los aranceles para las confecciones elaboradas en esos países con telas producidas por ellos mismos, casi siempre de Estados Unidos, lo que significó un golpe para confeccionistas y maquiladores colombianos por el desempleo, concretamente en Medellín y Don Matías, un centro de confección con alta vinculación de la población. Ya que mucha gente que confeccionaba aquí, se fue a México para liberarse de aranceles y restricciones en las cuotas de exportación hacia Estados Unidos.

II. 3.1.2 Generación de empleo

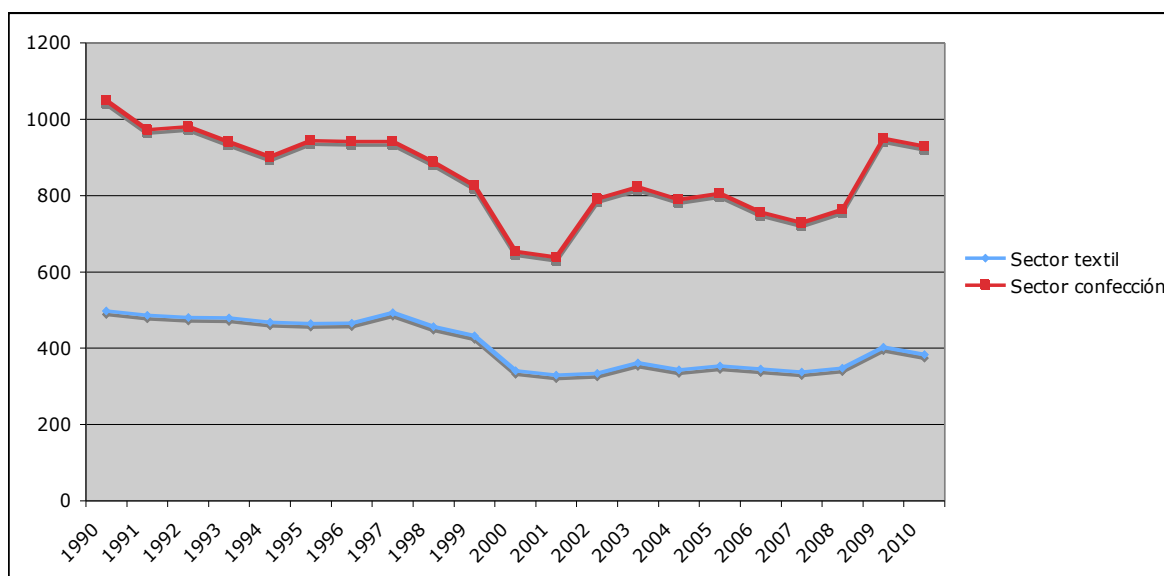
Durante 1990, el DANE realizó el censo económico nacional y multisectorial, que investigó los sectores de industria, comercio, servicios y construcción. Este censo se constituyó en el cuarto censo industrial y cubrió la totalidad de establecimientos que a la fecha de la entrevista se encontraban en funcionamiento en el territorio nacional. Se cubrió un total de 95.332 establecimientos industriales, de los cuales informaron 93.013, estos últimos emplearon un total de 885.737 personas (779.810 permanentes y 105.927 temporales) con un total de \$10.432,836 millones de ingresos operacionales por año.

Entre 1955 y 1969, la encuesta estuvo dirigida a establecimientos con más de cinco personas ocupadas o \$24.000 de producción; de 1970 a 1991 se orientó a los establecimientos que ocupaban diez o más personas, y a partir de 1992 a los establecimientos con diez o más personas ocupadas o que en su defecto registraran un valor de producción anual igual o superior a \$65 millones. Este tope en el valor de la producción se incrementa anualmente con base en el índice de precios al productor (IPP).

Para el 2010, los resultados muestran que 14 de los 63 grupos industriales según CIIU Rev. 3 A.C, investigados por la encuesta anual manufacturera, concentraron el 64,3% de los establecimientos manufactureros. Dentro de estos grupos los que registraron la mayor cantidad de establecimientos, fueron: producción de prendas de vestir (10,4%); productos de plástico (6,8%); otros productos químicos (6,7%); productos de panadería, macarrones, fideos, alcuizcuz y productos farináceos (6,0%); muebles (5,0%); otros productos elaborados de metal (4,3%); productos minerales no metálicos n.c.p. (4,1%); y actividades relacionadas con impresión (3,5%).

Por otra parte, 60,9% del personal ocupado total del sector se concentró en 14 de los 63 grupos industriales. Dentro de estos, los de mayor participación fueron: prendas de vestir (9,3%); otros productos químicos (9,3%); productos de plástico (6,9%); productos minerales no metálicos (4,6%); producción, transformación y conservación de carne y pescado (4,1%); productos de panadería, macarrones, fideos y farináceos (3,9%); muebles (3,3%) y otros productos alimenticios (3,3%).

Gráfico 10. Evolución número de establecimientos de la cadena textil-confección, 1990-2010.



Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas (DANE-EAM, Encuesta anual manufacturera, 2010).

El gráfico 10 evidencia que durante los años 1990-2001 muchos de los empresarios y comerciantes dedicados a la actividad textil y confección enfrentaron graves problemas de competencia, contrabando, disminución de la demanda interna y baja dinámica de las

exportaciones. Razones por las cuales muchos de ellos cerraron establecimientos, sobre todo, en los años 2000 y 2001, viéndose obligados a salir del mercado.

Mientras en 1990 había 1547 establecimientos de la cadena textil confección (498 y 1049 correspondientemente), al finalizar el año 2001 eran solo 967. La mayor desaceleración la sufrió el sector confección, pasando de 1049 establecimientos en 1990 a 638 en 2001. Desde entonces y para ambos sectores se ha presentado un crecimiento más estable pero sin superar en ninguno de los casos, el número de establecimientos que se encontraban operativos en 1990. Para el 2010, el sector confección cuenta con 929 establecimientos y el sector textil con 383. Este es uno de los indicadores del ajuste que tuvo que adelantar este sector, en el que las empresas elevan su eficiencia o desaparecen.

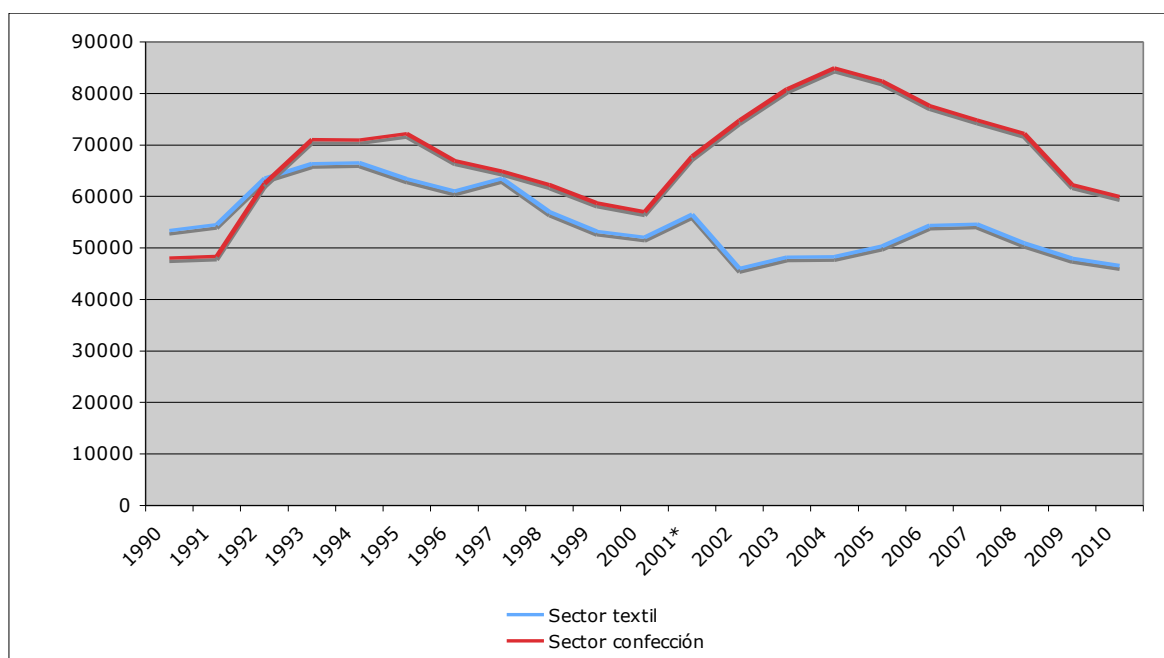
Sin embargo, en términos generales, la cadena está considerada como una de las fuentes más importantes para la generación de empleo del país. Así en 1991 se estima que el sector genera más de 102.000 empleos directos, que se traducen en cerca de 500.000 puestos de trabajo, si se contabiliza la actividad indirecta que cumple el sector: transporte, energía, envases y empaques, servicios, insumos para la confección, cultivo de algodón, etc.

Ante la imposibilidad de encontrar estadísticas consecutivas sobre la generación de empleo por parte de la cadena textil y confección, debido a las revisiones y cambios de metodología que se han hecho a partir de 1990, he querido concatenar en un solo gráfico las series 1990-2000 y 2002-2010 con el fin de observar en dicho período la evolución de la variable empleo en ambos sectores (Ver gráfico 11). Es importante recordar que ambas series cuantifican la variable empleo a través del número de personas ocupadas por las diferentes ramas de actividad industrial, aun así, ninguna de las dos bases (DANE Y DNP- Departamento Nacional de Planeación) registran datos para el año 2001, por lo cual se ha recurrido a una

tercera fuente: El Centro de Investigación y Desarrollo Tecnológico Textil Confección de Colombia (CIDETEXCO, 2003, pág. 125).

En la secuencia correspondiente a los años 1990 al 2000, los datos se encuentran agrupados según la clasificación CIIU Rev. 2. Cabe anotar que el DANE agrupa las anteriores variables en tan sólo dos grupos: 321 para los textiles y 322 para las confecciones. Para los años 2002 a 2010, los grupos industriales se encuentran clasificados bajo el CIIU (Rev.3).

Gráfico 11. Población total ocupada: sectores textil y confección, 1990 - 2010



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos Dane, DNP y Cidetexco. (Diferentes años)

A partir de 1993 la cadena experimentó caídas persistentes en la producción como consecuencia de la mayor penetración de importaciones legales y muy probablemente del contrabando de textiles y prendas terminadas (Tabla 12). El efecto neto se sintió más en el

empleo generado por el sector textil, a pesar de que los industriales de dicho sector optaron más por la racionalización del empleo que por los despidos directos.

Como consecuencia de lo anterior y a pesar de la situación adversa, ambos sectores mostraron un mejor comportamiento de su productividad. En 1995 la productividad del sector textil creció un 6,7% frente a un crecimiento promedio del 5,1% de toda la industria manufacturera, mientras el sector confección tuvo tasas de crecimiento del 5%, en promedio, durante los primeros cinco años de la década de los noventa.

De acuerdo con los resultados de la EAM de 2010, el personal ocupado por la industria manufacturera mantuvo los mismos niveles con respecto a 2009, explicado principalmente por la vinculación de personal en las divisiones de maquinaria y equipo (0,2); productos de caucho y plástico (0,2) y maquinaria y aparatos eléctricos (0,2).

La industria fabril nacional registró contracción del personal ocupado en las divisiones fabriles de: prendas de vestir (-0,4), productos alimenticios y bebidas (-0,2) y productos textiles (-0,2).

La entrada en vigor del NAFTA, a partir de 1994, marca la evolución del empleo generado por ambos sectores, porque mucha gente que confeccionaba en Colombia, se desplaza a México liberándose de los aranceles y las restricciones en las cuotas de exportación hacia Estados Unidos.

Otro hecho que resta competitividad propiamente al sector confección dentro del mercado de Estados Unidos es la entrada en vigencia de la Ley de Comercio y Desarrollo, del año 2000, promulgada por el Congreso de ese país, la cual otorga a las confecciones de los países de la Cuenca del Caribe (CBI) los mismos beneficios arancelarios que tienen los miembros del

Nafta. Según cálculos del Ministerio de Comercio Exterior, de no recuperarse la competitividad pérdida por cuenta de esta ley, podrían desaparecer USD 250 millones al año en exportaciones, cerca de 50.000 empleos directos, 120.000 empleos indirectos y 240 plantas de producción entran en riesgo de perderse en el corto plazo.

II. 3.1.3 Valor agregado

El valor agregado es el valor de los ingresos recibidos por el uso de los factores productivos (tierra, capital, trabajo, organización empresarial), participantes en el proceso de producción durante el período estudiado. El DANE obtiene el valor agregado de la industria manufacturera deduciendo del valor de la producción bruta el valor del consumo intermedio.

Los valores de producción en unidades físicas para la cadena textil-confección no se registran por ninguna entidad en Colombia. Sin embargo las empresas reportan al DANE el valor de su producción en encuestas de periodicidad mensual y anual.

Sobre la base de la información disponible, se construye un índice que muestra la evolución del valor agregado como porcentaje de los inputs utilizados en la producción. Este indicador permite observar y valorar la capacidad y eficiencia de la industria en la transformación del producto, dicha relación refleja la incorporación de tecnologías en el proceso productivo. El resultado se muestra en dos gráficos (12 y 13), debido a los cambios en los valores por la deflatación de los precios.

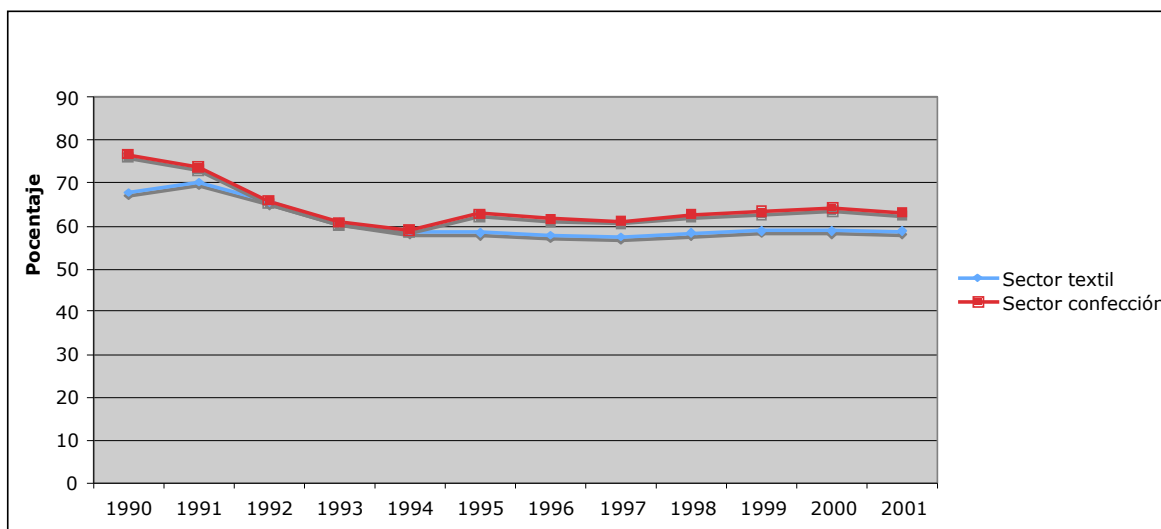
Así, para ambos sectores, el período comprendido entre 1991 y 1994 se caracteriza por una disminución en el valor agregado, a partir de entonces presentan una tendencia estable, permaneciendo siempre, el sector textil, ligeramente por debajo del sector confección.

Con respecto a la cadena productiva que nos atañe, CIDETEXCO diferencia dos escenarios donde la generación de valor agregado requiere acciones en dos frentes diferentes: aspectos ocupacionales y factores competitivos del negocio.

Cuando la empresa elabora productos *commodities* (denim, drilles y en general la industria del tejido plano) el esfuerzo debe centrarse en alcanzar un alto nivel tecnológico, en una disminución permanente de los costes de producción y en mejoras constantes de sus niveles de productividad. Y cuando hablamos de las actividades textil-confección se está hablando de moda, por lo tanto, se deben hacer esfuerzos en diferenciar el producto, especial cuidado en la materia prima, gestión estratégica de la empresa, creatividad, motivación y compromiso institucional de la parte operativa, lo que requiere también una definición de competencias específicas a nivel ocupacional.

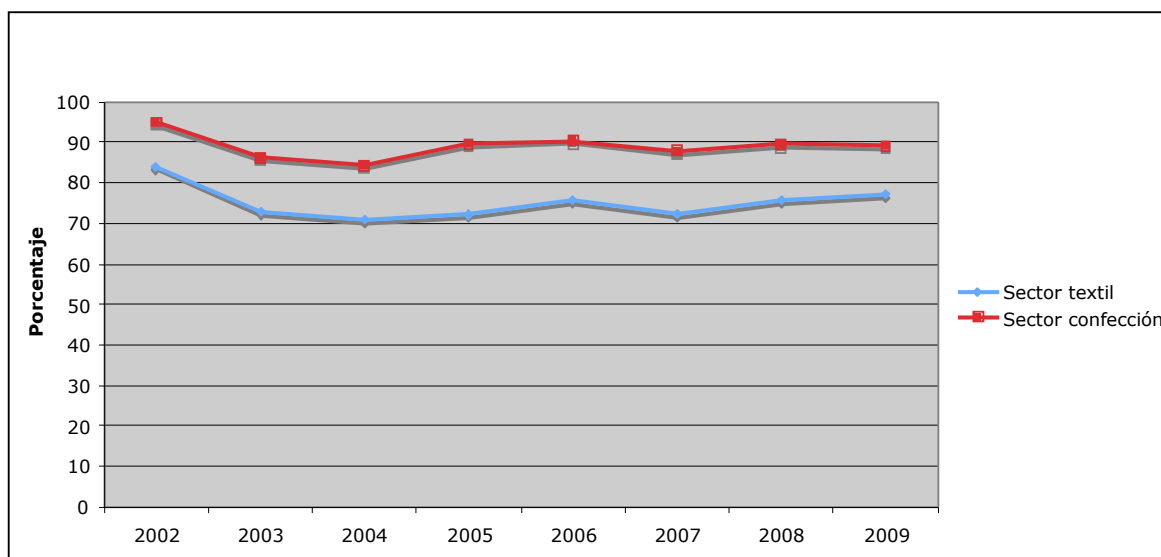
Dentro de este contexto, podemos apreciar en los gráficos 12 y 13, cómo la capacidad de generación de riqueza en ambas actividades económicas, más que mantenerse estable se ha deteriorado durante los años de análisis. Esto indica el fuerte estancamiento de la cadena productiva en cuanto a temas como: la actualización tecnológica, las mejoras en productividad, la especialización de la actividad industrial, la oferta de productos diferenciados, etc.

Gráfico 12. Valor agregado como porcentaje de insumos intermedios, 1990-2001



Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas del DANE 2002.

Gráfico 13. Valor agregado como porcentaje de insumos intermedios, 2002-2009



Fuente: elaboración propia a partir de las estadísticas (DANE-EAM, Encuesta anual manufacturera, 2010).

A diferencia de los países desarrollados, en donde el negocio de la moda genera gran valor agregado, en Colombia esta variable escasamente supera el 90% del valor de los insumos.

Lo que implica que el sector consume una proporción mucho mayor de lo que crea. Esta situación contradictoria se explica por: "...el alto nivel de informalidad de la actividad productiva del sector confección." (CIDETEXCO, 1998, pág. 26) - que en Colombia se caracteriza por ser pequeñas unidades productivas, muchas veces negocios de familias que funcionan en pequeñas instalaciones, con equipos obsoletos y poseen alrededor de 20 empleados como máximo, que devengan el salario mínimo o que incluso les pagan a destajo (por unidades producidas) con las mínimas garantías laborales y de seguridad social, lo que implica que sus empleadores no aportan al sistema de seguridad social (salud, pensiones y cesantías) e incluso evaden impuestos y no están inscritas en las cámaras de comercio locales. Estos negocios confeccionan a empresas medianas cuando éstas no pueden atender temporalmente los requerimientos de la demanda.-

II. 3.1.4 Productividad

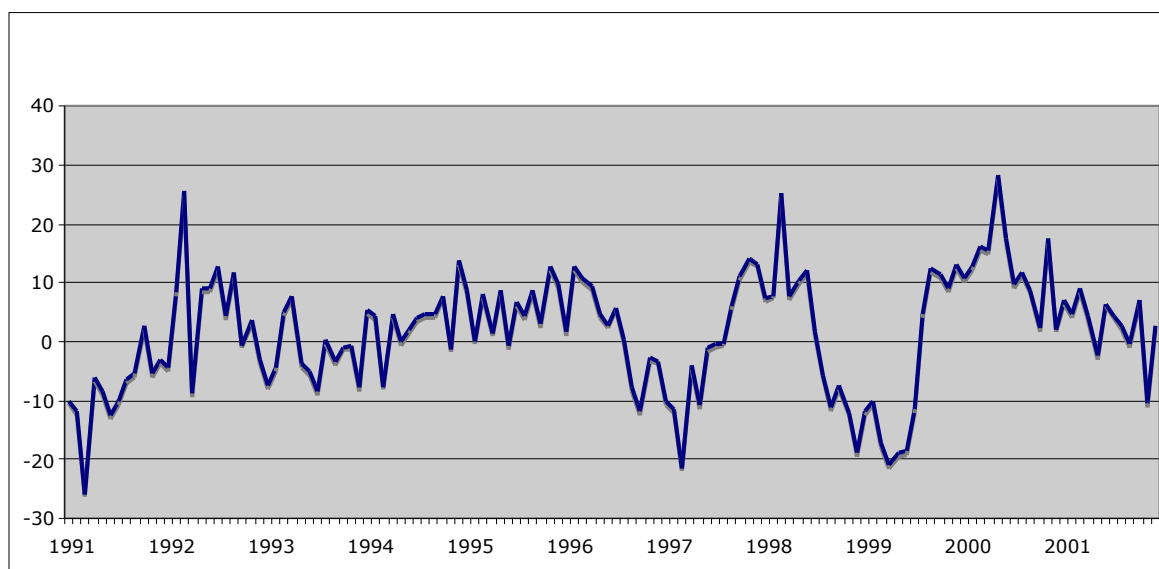
Aunque el término productividad tiene distintos conceptos, básicamente se consideran dos: como productividad laboral y productividad total de los factores (PTF). En este caso nos referiremos a la productividad laboral o productividad por hora trabajada, que se define como el aumento o disminución de los rendimientos en función del trabajo necesario para el producto final.

En nuestro medio se han presentado serias dificultades, no sólo para determinar los indicadores de productividad de una empresa, sino también para hacer su evaluación, porque hasta ahora no hay formas de compararlos con los indicadores de otras empresas que pueden ser sus competidores o con el desempeño de empresas de reconocida trayectoria tanto en

tecnología como eficiencia; debido a que, por lo general, esta información no existe o no se encuentra disponible. Sin embargo, a nivel sectorial es posible determinar el comportamiento de la productividad con base en la información que las empresas en su conjunto reportan al DANE. Para dicha evaluación se ha escogido un indicador que relaciona la producción bruta con la población ocupada. El cual mide la productividad del trabajo, a través de la capacidad de producción por persona ocupada y por el valor que agrega cada trabajador al proceso productivo.

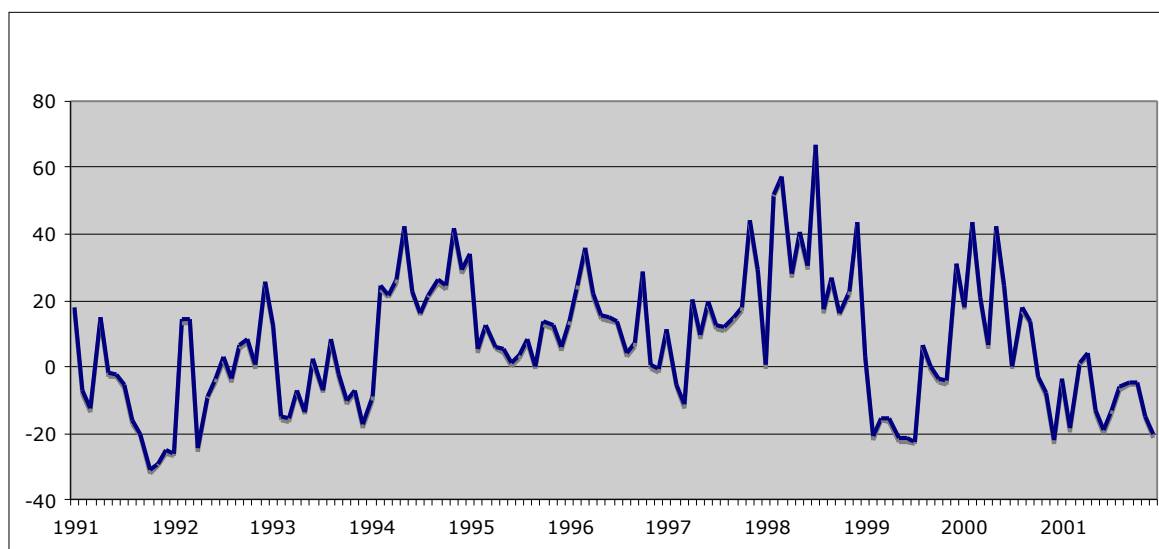
Los índices de población total ocupada y producción bruta por ramas de actividad económica en Colombia, se encuentran disponibles hasta 2001, por lo tanto sólo ha sido posible construir las variaciones en la productividad hasta dicho año. Aun así se observa, para ambos sectores, que no hay una tendencia creciente en la variable estudiada y por el contrario demuestra fuertes fluctuaciones como respuesta a la dinámica de la demanda interna, ya que por su parte, el personal ocupado total por la industria de textiles y confecciones ha permanecido relativamente constante.

Gráfico 14. Variación productividad laboral del sector textil en Colombia, 1991-2001⁷⁵



Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas (DANE-EAM, 2007).

Gráfico 15. Variación productividad laboral del sector confección en Colombia, 1991-2001



Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas (DANE-EAM, Encuesta Anual Manufacturera, 2007).

⁷⁵ Tanto el gráfico 14 como el 15 están calculados como el crecimiento de la razón entre índice de producción real e índice de empleo total por sector.

En el gráfico 15, se puede observar que, los rangos en las fluctuaciones de la productividad son mayores en el sector de las confecciones en comparación con el sector textil, esto se debe a que las variaciones en el empleo han sido mayores en la industria de las confecciones.

En general, la productividad de la industria textil-confección tiene una tendencia media-baja, lo cual indica poca eficiencia en los procesos industriales y su relación con el trabajo. Igualmente corrobora desventajas tecnológicas en maquinaria y equipo del sector. En cuanto a la industria de las confecciones, se nota un mayor rendimiento de la productividad como consecuencia de las destrezas de sus trabajadores. Los deficientes resultados del sector textil están asociados, principalmente, a la antigüedad de la maquinaria (en su mayoría entre 10 y 30 años), hecho que incapacita al sector para ganar eficiencia y obtener un mayor valor agregado.

Los indicadores de productividad laboral, reflejan que la industria textil-confección se encuentra en un proceso de reestructuración económica, y para mejorar dichos indicadores se debe llevar a cabo una importante reconversión tecnológica, que implicará ampliar los esfuerzos de inversión para garantizar mejores rendimientos en fábrica y una más aceptable productividad laboral. Aunque el comportamiento de la productividad laboral del sector confección se torna más favorable que en el sector textil, esto no indica que no dejen de evidenciarse problemas para competir en un sector cada vez más liberalizado a puertas de comenzar el tratado de libre comercio (TLC). Aunque con una mayor capacidad de generar valor agregado y unos costos laborales competitivos, el atraso tecnológico y el menor esfuerzo inversor se reflejan en una baja productividad laboral.

II. 3.1.5 Inversión extranjera

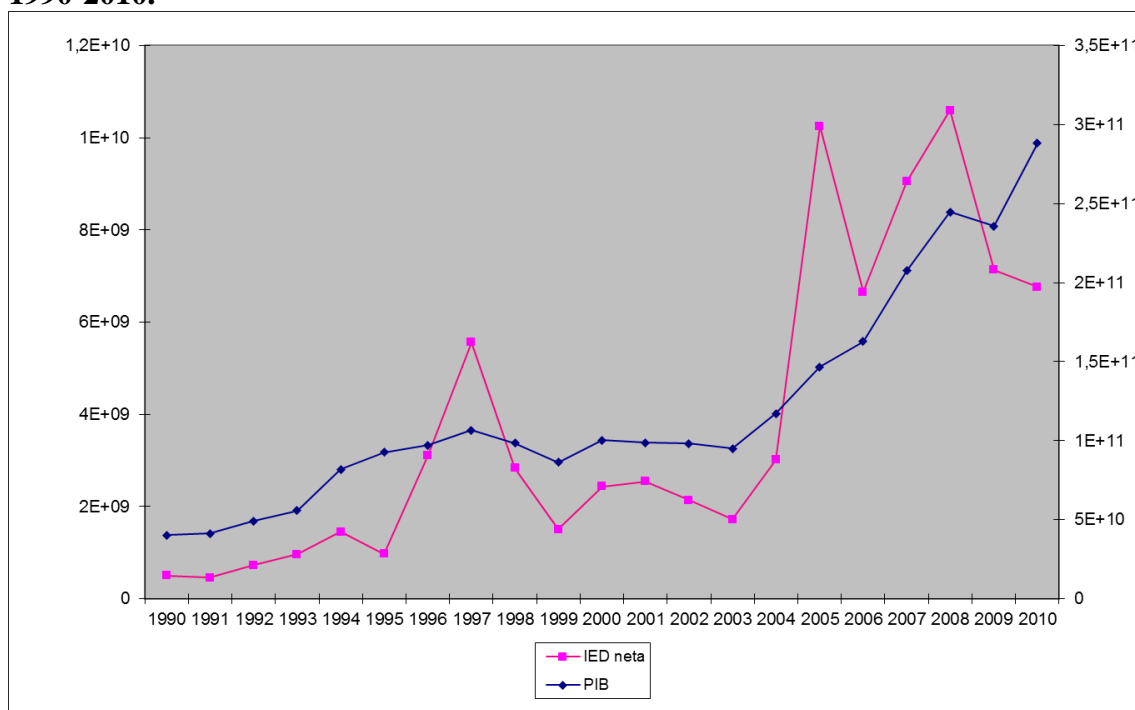
A través de un estudio de paneles de datos donde se cruzan dimensiones transversales y temporales para 92 países, Baracaldo *et al.* (2005), concluyen que los flujos de inversión extranjera directa (IED) pueden tener una relación positiva con el crecimiento económico, en la medida en que permitan reducciones en el costo de creación de nuevos bienes de capital y puedan transferir tecnología de las empresas extranjeras a las nacionales.

También mencionan estos autores que en la década de los noventa se han observado los mayores incrementos en los flujos IED, alcanzando tasas anuales del 32%: “Dicho crecimiento ha superado ampliamente el de los flujos de comercio internacional, que en los ochenta alcanzó una tasa del 3,4% real anual y en la segunda mitad de los noventa del 6,2% [Vallejo y Aguilar, 2002]” (Ibíd., pág. 1).

De acuerdo con Baracaldo *et al.* (2005), acerca de los efectos positivos de la IED sobre el crecimiento económico. En el caso colombiano podemos corroborar (gráfico 16) que los períodos de mayor crecimiento de la IED coinciden con los ciclos de crecimiento del PIB. Dicha tendencia es bastante reciente y se ve más marcada a partir del año 1995, lo cual se explica porque, hasta ahora Colombia es un país en vía de desarrollo, lo que implica que tradicionalmente su entorno económico se había caracterizado por un mercado interno estrecho, bajas tasas de ahorro y de formación de capital. Sin embargo a partir de 1990, con la liberalización del mercado, la apertura de la cuenta de capitales, y la liberalización financiera, comienza a fluir la inversión externa y ello implica la sobre oferta de dólares y la consecuente apreciación del peso colombiano, situación que, acompañada con las bajas tasas de interés, motivaron a algunas empresas colombianas a invertir en el exterior.

Gráfico 16. Evolución de la inversión extranjera directa neta ⁷⁶ y PIB colombiano ⁷⁷

1990-2010.



Fuentes:

- **(IED neta):** Fondo Monetario Internacional (FMI), estadísticas financieras internacionales y bases de datos de balanza de pagos, y Banco Mundial, flujos mundiales de financiamiento para el desarrollo.
- **(PIB colombiano):** Datos sobre las cuentas nacionales del Banco Mundial y archivos de datos sobre cuentas nacionales de la OCDE.

⁷⁶ La inversión extranjera directa constituye la entrada neta de inversiones para obtener un control de gestión duradero (por lo general, un 10% o más de las acciones que confieren derecho de voto) de una empresa que funciona en un país que no es el del inversionista. Es la suma del capital accionario, la reinversión de las ganancias, otras formas de capital a largo plazo y capital a corto plazo, tal como se describe en la balanza de pagos. Esta serie refleja el neto total, es decir, la IED neta en la economía informante proveniente de fuentes extranjeras menos la IED neta de la economía informante hacia el resto del mundo. Esta serie refleja las entradas netas en la economía informante y se divide por el PIB. Datos en USD a precios actuales.

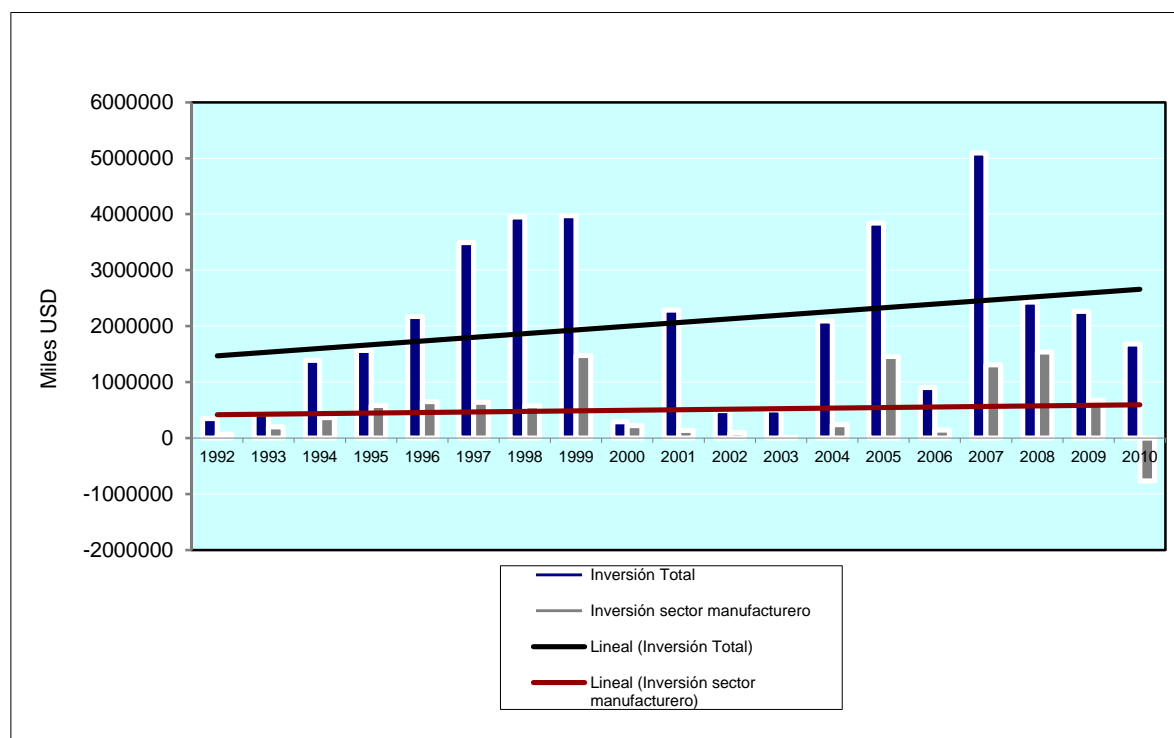
⁷⁷ El PIB a precio de comprador es la suma del valor agregado bruto de todos los productores residentes en la economía más todo impuesto a los productos, menos todo subsidio no incluido en el valor de los productos. Se calcula sin hacer deducciones por depreciación de bienes manufacturados o por agotamiento y degradación de recursos naturales. Los datos se expresan en moneda local a precios corrientes. Las cifras en USD del PIB se obtuvieron convirtiendo el valor en moneda local utilizando los tipos de cambio oficiales de un único año. Para algunos países donde el tipo de cambio oficial no refleja el tipo efectivamente aplicado a las transacciones en divisas, se utiliza un factor de conversión alternativo.

Dicho de otra manera: hasta comienzos de la década de los noventa, las empresas se encontraban en un proceso de crecimiento interno más no de expansión exterior, ésta sólo se da de manera muy tímida y con inversiones muy puntuales incluso a partir de 1990.

El gráfico 17 compara los flujos de inversión total extranjera en Colombia, con la inversión extranjera en el sector manufacturero industrial colombiano⁷⁸. Con respecto a la inversión total, se pueden observar dos grandes ciclos de crecimiento, que van entre los años 1994-1999 y 2004-2007, dicha dinámica refleja el período de grave crisis económica que tuvo Colombia en el año 1999 y la consecuente recuperación a partir del año 2002. Sin embargo, cuando se traza una línea de tendencia, se puede observar que la IED en Colombia presenta tasas moderadas de crecimiento como consecuencia de la estabilidad económica, política, de seguridad pública y reglas más claras de inversión.

⁷⁸ La información sobre inversión extranjera, hace referencia a los registros que los inversionistas que operan en Colombia y los colombianos que operan en el extranjero, deben realizar en el Banco de la República. Esta información se diferencia de las reportadas en las balanzas cambiaria y de pagos, por cuanto ésta representa el momento en el cual llega la inversión al país, en tanto que los registros capturan la declaración de dicha inversión meses después.

Gráfico 17. Flujo de IED en Colombia, 1992-2010



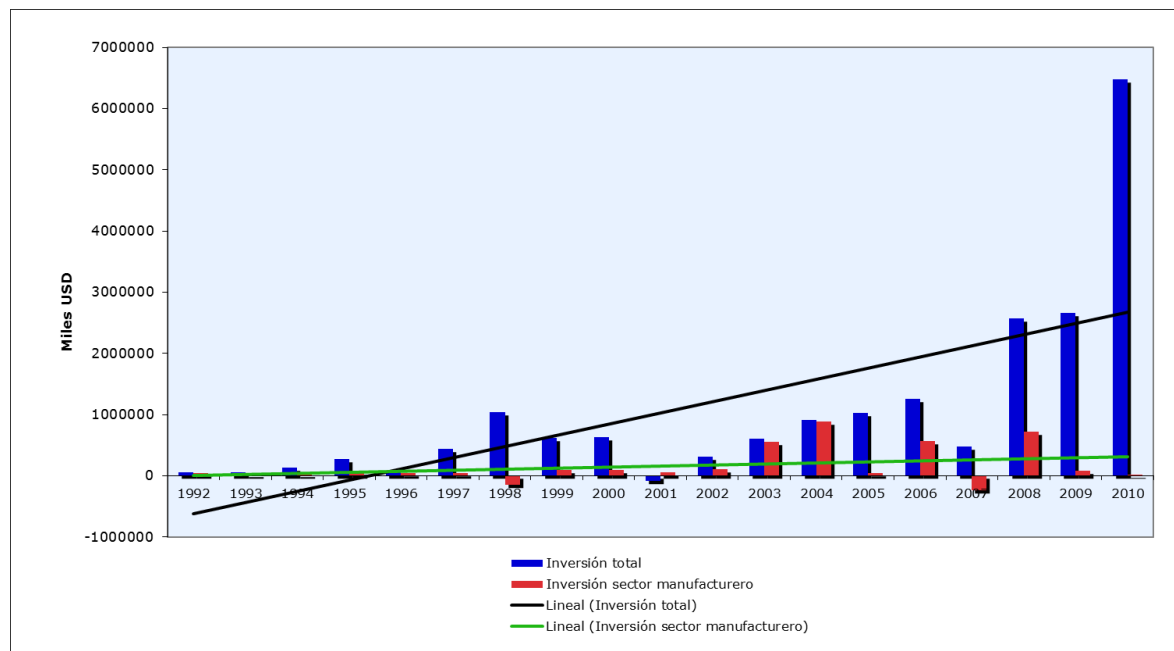
Fuente: Elaboración propia a partir de los registros de inversión extranjera del Banco de la República. Cálculos DNP-DDE - SPIC.

El pico que se observa en el año 2007 corresponde a un monto de USD 5.095 millones (sin contar inversiones del sector petróleo) los cuales corresponden en primer lugar, a un 29% en inversiones de portafolio y en segundo lugar, con un 25% a inversiones en el sector manufacturero. Sin embargo, este último sector, para el 2010 tiene una caída de un 31% con respecto al 2009, como destino de los inversores externos en Colombia.

En el 2010, según los datos reportados por la balanza de pagos del Banco de la República, los principales países, según monto invertido, son: Estados Unidos con 974 millones de USD (-23% con respecto al año 2009). Angüila, con 486 millones, Inglaterra con 152, Panamá con 294 y Bermudas con 153 millones (-24% con respecto a 2009).

En conclusión, como lo refleja la línea de tendencia (gráfico 17), el sector manufacturero en Colombia no se caracteriza por atraer IED, su tasa de crecimiento es muy baja con respecto a los demás sectores industriales y denota una tendencia constante.

Gráfico 18. Flujo de IED de Colombia en el exterior, 1992-2010



Fuente: Elaboración propia a partir de los registros de inversión extranjera del Banco de la República. Cálculos DNP-DDE - SPIC.

Tradicionalmente, las cifras de IED de Colombia en el exterior no han sido muy significativas, pero a partir del año 2008 se disparó a USD 6.500 millones desde menos de 1.000 millones en el 2007, superando la inversión extranjera de Brasil y México, los dos mayores mercados de América Latina, si se mide como porcentaje de su economía.

También es casi similar a la inversión extranjera directa en el interior de Colombia, según las cifras del Banco de la República. (Ver gráficos 17 y 18 para el año 2008).

Los menores impuestos corporativos de países del extranjero y la posibilidad de diversificar cada vez más el riesgo fuera de las fronteras de los ya saturados mercados locales, han ayudado al incremento de la inversión en el exterior, según analistas.

Otro factor es la apreciación del peso, que ha subido cerca del 30% contra el dólar desde el 2007, pese a la ofensiva de las autoridades para frenarla. Esa alza ha hecho que las adquisiciones en dólares sean más baratas en términos de moneda colombiana.

A finales de 2010, una adquisición colombiana en el extranjero, fue tan grande que ayudó a debilitar al peso en cerca del 10% antes de retomar su avance, dijeron operadores, analistas y banqueros locales. La compra de BAC Credomatic, el mayor emisor de tarjetas de crédito de Centroamérica, por parte del Banco de Bogotá en USD 1.900 millones fue pagada en parte usando pesos para quitar dólares del mercado cambiario nacional, donde el volumen diario se estima en general en menos de 1.000 millones de USD.⁷⁹

Entre los sectores que realizan mayor número de inversiones, está el de minas y energía, en el que se destaca Ecopetrol con amplia participación en países como Perú, México y Brasil. Además, algunas compañías financieras, de redes y alimentos están buscando oportunidades de expansión.

Por otra parte, la encuesta de opinión industrial conjunta (EOIC) registra que el 26% de los empresarios le apuestan a la incursión en mercados productivos, principalmente de países de la región latinoamericana y otros como Estados Unidos, México, Brasil, Centroamérica y

⁷⁹ Portafolio.co, Abril 15 de 2012

Chile. Al mismo tiempo, las inversiones están destinadas en gran parte, a las áreas de comercialización en un 70%, producción 51% y distribución 41%.

En los últimos 10 años los empresarios han obtenido resultados positivos en materia económica y de consolidación. Al respecto, la encuesta de la Asociación Nacional de Industriales (Andi) registra que el 90% de las operaciones han sido exitosas.

Dentro del contexto de consolidación económica, la inmersión de empresas colombianas en el exterior representa un paso importante para la sostenibilidad y competitividad del país.

En cuanto al sector manufacturero, no se observa una tendencia que permita concluir que sus inversiones externas forman parte de una estrategia encaminada a la expansión y posicionamiento de la industria en los mercados externos. Salvo dos casos excepcionales, en 2003 y 2004, cuando las inversiones externas de dicho sector representaron casi el 80% de la inversión total colombiana en el extranjero, en los demás años, dicha participación ha sido mínima y en algunos casos negativa.

De otra parte, para los sectores textil y confección solo ha sido posible encontrar información sobre la inversión extranjera para el período 1992-2003. Los anexos VI y VII muestran la inversión en el extranjero por países de destino. Encontramos para el sector textil, que los principales receptores de inversión durante dicho período fueron México, Chile y Ecuador. Aunque el último año de análisis (2003) es el año de mayor cuantía de la inversión extranjera, no podemos decir que haya un crecimiento sostenido en dichas inversiones, pues el período analizado presenta un comportamiento bastante irregular.

Los países receptores de inversión colombiana provenientes del sector confecciones, son en orden de importancia: Venezuela, Estados Unidos y Panamá. Durante el período analizado,

sólo hasta el año 1996 se notan las primeras inversiones, pero éstas son llevadas a cabo dentro del mismo país (Zona Franca de Ríonegro) que por tratarse de una zona franca tienen un tratamiento de inversión externa. Es de notar que este sector poco ha aprovechado las ventajas que conlleva el hecho de realizar operaciones dentro de una zona franca. Por último, al igual que el sector textil, este sector no presenta ninguna tendencia creciente, sólo es de destacar el hecho de que las verdaderas inversiones externas se llevaron a cabo a partir del año 1998 y que en el año 2003 se observa un pico bastante elevado como consecuencia de inversiones hechas en Venezuela.

II. 3.2 Evolución de los principales indicadores de competitividad

Según las estadísticas publicadas por la OMC sobre el comercio internacional en el año 2011, la parte correspondiente a los textiles en el total de las exportaciones de mercancías es de 1,7% para el 2010, lo que representa una caída de (-0,8) con respecto al año 2000 y (-1,4) con respecto al año 1990. Este mismo sector ha tenido una variación promedio anual de 4 puntos porcentuales durante los años 2005-2010. Dicha tendencia, ha sido quebrantada por una fuerte caída del -16% en el año 2009, como consecuencia del colapso de Lehmann Brothers⁸⁰, pero en 2010, el comercio mundial de mercancías vuelve a crecer y el sector textil recupera 19 puntos porcentuales. En cambio, la parte correspondiente a las exportaciones de prendas de vestir representaron un 2,4% del total de exportaciones de mercancía para 2010, lo que implica una caída de (-0,8) con respecto al año 2000 y de (-0,8) con respecto al año de 1990. El sector confección ha tenido una variación promedio anual de 5 puntos porcentuales entre 2005 y 2010, con una caída menor, frente al sector textil de (-13) puntos en el año 2009 y una recuperación para el 2010 de 11 puntos porcentuales.

Durante las dos últimas décadas, se registra también un importante cambio en la participación en el comercio internacional por parte de los principales abastecedores de textiles. Así, Europa Occidental, que en 1990 representaba más del 50% de las exportaciones mundiales, descendió 10 puntos porcentuales hasta situarse en el 43% en 1999. Durante este mismo período, Asia aumentó 6 puntos porcentuales, con lo cual casi iguala la participación de Europa Occidental. Pudieron también observarse aumentos menores de la participación

⁸⁰ En septiembre de 2008, tras el colapso de Lehmann Brothers, el comercio mundial de mercancías registró una caída que se prolongó hasta el primer trimestre de 2009, pero esta tendencia se invirtió a partir del segundo trimestre de 2009. En 2010 el comercio mundial de mercancías volvió a crecer hasta un 22%.

en el mercado como en el caso de América del Norte y América Latina, especialmente durante el período 1995-1999.

Para el año 2010, China se convierte en el principal exportador de textiles (30,7%), desplazando a la Unión Europea al segundo lugar (26,8%). La India registró un incremento del 40% en sus exportaciones entre los años 2000 y 2010 lo que la convierte en el tercer exportador (5,1%), delante de los Estados Unidos (4,9%), que pierden 31 puntos porcentuales de participación entre los años 2000 y 2010.

En materia de prendas de vestir y su participación en el mercado, Asia sigue siendo el principal abastecedor, aunque durante el periodo 1993 – 1999 perdió participación pasando del 48% al 43% respectivamente. Sin embargo, para el 2010, sigue ocupando el primer lugar, representando el 57% de las exportaciones mundiales.

Este mismo informe cataloga a América Latina como la región más dinámica en las exportaciones de prendas de vestir durante el periodo 1990 – 1999:

Al aumentar sus envíos anualmente un 20 por ciento, la región casi ha triplicado su participación en las exportaciones mundiales, que se situó en el 10,3 por ciento en 1999. Durante el decenio de 1990 los exportadores de América Latina obtuvieron cuotas de mercado considerables en los Estados Unidos, a expensas principalmente de Hong Kong, China, la República de Corea y el Taipei Chino. No obstante, en 1999 la desaceleración registrada en América del Norte contribuyó asimismo a una notable desaceleración de las exportaciones de prendas de vestir de América Latina, que la región de América del Norte absorbe en más de un 90 por ciento. (OMC, Estadísticas del Comercio Internacional, 2000, pág. 5).

Esta misma región, entre los años 2005 y 2010, pierde participación en las exportaciones mundiales de prendas de vestir, pasando de 4,7% al 3,1% respectivamente. Dicha caída responde, principalmente, a la pérdida de 37 puntos porcentuales en América del Norte.

La participación de China en 2010 en las exportaciones mundiales de prendas de vestir subió del 18,3% en 2000 al 37% en 2010, mientras que la participación de estas exportaciones en las exportaciones totales de China disminuyó del 14,5% en 2000 al 8,2% en 2010. La India, uno de los principales exportadores de prendas de vestir, registró una caída del 3,1%.

Entre los principales importadores de textiles, encontramos en primer lugar para el 2010 a la Unión Europea (27), con un valor de 73.000 millones de USD de importaciones intracomunitarias y 27.000 millones de USD de importaciones extracomunitarias. Lo que representa el 27,5% y 10,1%, respectivamente del total mundial. Las importaciones a nivel intracomunitario (UE 27) han tenido una caída de (-7,5) con respecto al año 2000 y por el contrario, las importaciones extracomunitarias han tenido un leve crecimiento de (0,2) con respecto al mismo año.

Estados Unidos se constituye como el segundo importador de textiles, con un valor de 23.000 millones de USD, lo que representa una participación mundial del 8,8%. Dicha cifra constituye una caída de (-1) punto con respecto al año 2000, pero un aumento de (2,6) con respecto al año 1990.

El tercer lugar lo ocupa China con un valor de 18.000 millones de USD, lo que representa una participación del 6,7% del total de importaciones mundiales de textiles. Este valor, al igual que los anteriores países, representa una caída de (-1,1) con respecto al año 2000 y un aumento de (1,8) con respecto a la participación que tenía en 1990.

La posición 7ª y 13ª corresponde a dos países latinoamericanos: México (5.000 millones de USD) y Brasil (4.000 millones de USD), lo que representa una participación de 1,9% y 1,4%, respectivamente. Con respecto al año 2000, México ha perdido (-1,7) de participación y Brasil ha ganado (0,8).

Con respecto a las prendas de vestir, encontramos como principales importadores: en primer lugar, a la Unión Europea con 164.000 millones de USD (intracomunitarias) y 88.000 millones (extracomunitarias), lo que representa para el 2010 una participación en el total de las importaciones mundiales de 44,7% y 23,8%, respectivamente. Ambos rubros han presentado incrementos de (4,0) puntos con respecto al año 2000.

En segundo lugar se encuentra Estados Unidos, con un valor de 82.000 millones de USD y una participación del 22,3%. Esta última cifra representa una importante caída de (-10,8) con respecto al año 2000 y (-1,7) con respecto al año 1990.

El tercer lugar lo ocupa Japón con 27.000 millones y una participación del 7,3% en el total de importaciones mundiales de prendas de vestir. En este último caso, también encontramos una caída de (-2,4) con respecto al año 2000 y de (-0,5) con respecto al año 1990.

En el ranking de las 15 principales economías importadoras de prendas de vestir solo encontramos un país latinoamericano: México, en la posición 14^a con un valor de 2.000 millones de USD, lo que representa el 0,6% de las importaciones mundiales. También se registra una caída de (-1,2) con respecto al 2000 y tan solo un incremento de (0,5) frente al año 1990.

Según las tendencias internacionales de los mercados de textiles y confecciones durante los últimos 20 años, se debe esperar entonces que Colombia presente un comportamiento similar, lo que implica que durante este período de tiempo sus exportaciones de textiles hayan descendido y sus exportaciones de confecciones hayan tenido una mayor dinámica; con tasas de crecimiento cercanas al 20% anual y quizás aún con un cambio de destino debido a la desaceleración de las importaciones de prendas de vestir de Estados Unidos, principal socio comercial de Colombia.

II. 3.2.1 Evolución de las exportaciones de la cadena

El período comprendido entre 1990 y 2000, representó para el sector textil, en general, un crecimiento de sus exportaciones marcado por una tendencia cíclica. Caracterizan a este sector, tasas de crecimiento anuales promedio del 9,8%, alcanzando en el 2000 un crecimiento del 101% con respecto al total exportado en el año 1990.

En lo referente al crecimiento que tuvieron las exportaciones en 1995, varios factores macroeconómicos influyeron: las economías de Europa y Estados Unidos salieron de la recesión e iniciaron un ciclo de crecimiento. La economía venezolana presentó signos de recuperación, lo que significó un aumento en la demanda para este sector. Otro factor que es positivo para los exportadores fue la devaluación que se presentó más acelerada que en 1994; volviendo los productos colombianos más competitivos en precios en otros mercados.

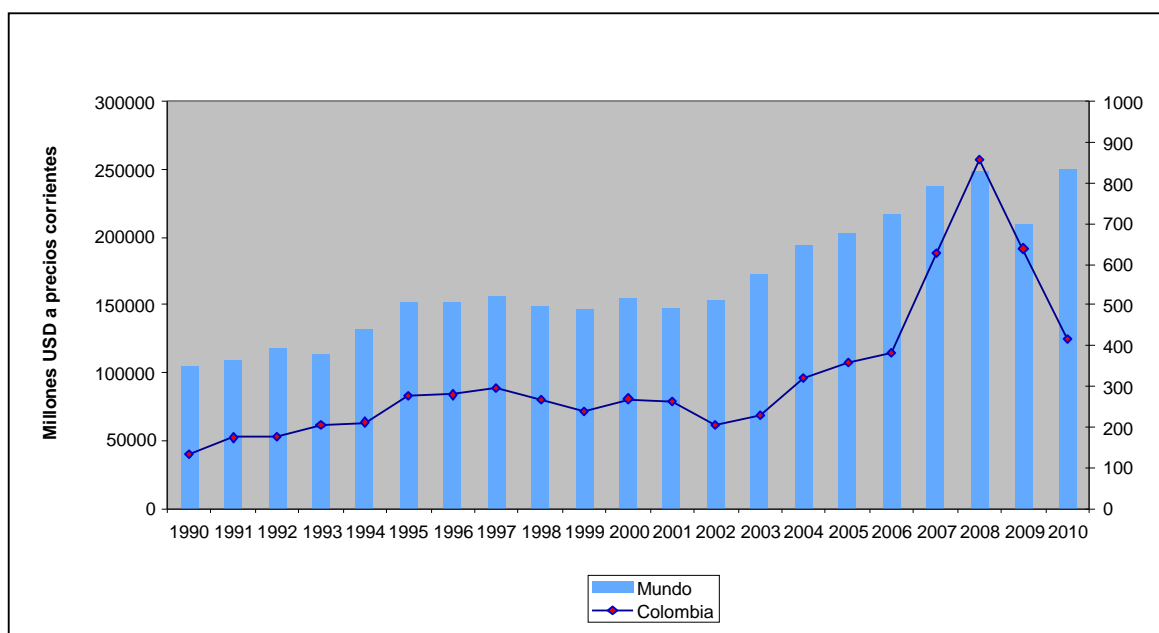
Entre el período 2003 y 2008, el aumento sostenido del valor de las exportaciones se debió, sobre todo, a la fuerte subida de los precios de los productos básicos en los mercados internacionales, en particular los de los combustibles y otros minerales. El comercio internacional de mercancías continuó aumentando rápidamente durante el primer semestre de 2008.

Los efectos de la crisis financiera sólo se hicieron visibles después de la turbulencia de los mercados financieros en septiembre de 2008. En consecuencia, la cifra de 2008 correspondiente al comercio total de mercancías muestra todavía una tasa anual positiva de crecimiento del 15%, tasa que es sólo ligeramente inferior a la de 2007 (16%) pero todavía superior al promedio del 12% registrado desde 2000. La crisis, iniciada por el mercado de hipotecas de alto riesgo en los Estados Unidos y que luego se extendió rápidamente a todos los mercados financieros mundiales, ha repercutido de forma diferente en las distintas regiones, pero sus efectos sólo se hicieron visibles en todas las regiones en el cuarto trimestre de 2008. (OMC, Estadísticas del Comercio Internacional, 2009, pág. 3)

Las exportaciones de textiles, como parte integral del comercio de mercancías, han respondido a esta dinámica. Para el caso colombiano, el sustancial incremento en 2007 y 2008, (64% y 36% respectivamente) ha coincidido además con la evolución del PIB. Corroborando así qué, el PIB y las exportaciones de mercancías evolucionan en paralelo⁸¹.

Con respecto a los años 2009 y 2010, las exportaciones colombianas de textiles han presentado variaciones negativas del -25% y -35%, respectivamente. En este caso en particular, dicha tendencia responde a que en términos reales, desde mediados de 2009, se presentaron apreciaciones consecutivas del peso colombiano. Por último, cabe destacar que la participación de las exportaciones de textiles en las exportaciones totales de Colombia disminuyó del 1,7% en 2005 al 1,0% en 2010.

Gráfico 19. Exportaciones de textiles totales y de Colombia, 1990-2010



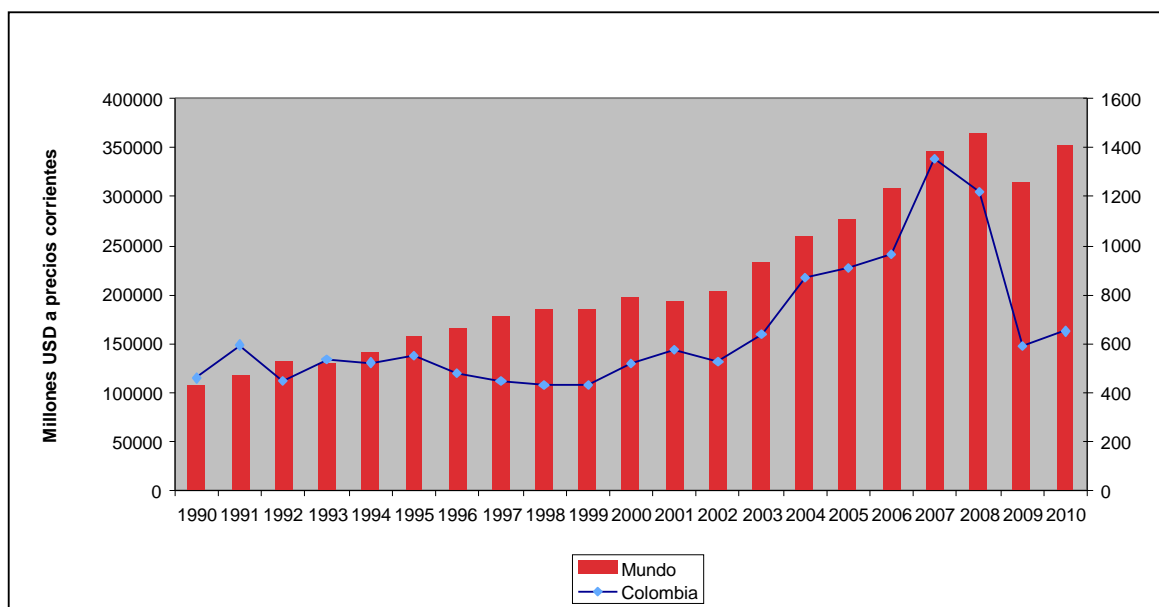
Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos estadísticos de la OMC (2012)

⁸¹ Los datos en términos reales revelan no sólo que el producto interior bruto (PIB) mundial y las exportaciones mundiales de mercancías evolucionan en paralelo sino también que el crecimiento de las exportaciones es un múltiplo del crecimiento del PIB. Un mayor crecimiento del PIB mundial está asociado con un crecimiento todavía más rápido del comercio internacional. El descenso acusa también la misma tendencia.

En general, la década de los 90 representa para el sector confecciones, un crecimiento anual del 1% en sus exportaciones. Alcanzando para el año 2000 un valor de 520 millones de USD. El año 1992 representó una fuerte caída del 29% con respecto al año anterior (Gráfico 20). Situación que coincide, además de la revaluación del peso colombiano, con la desaparición del Certificado de Reembolso Tributario (Cert) para exportaciones a Panamá y las Antillas⁸². Entre el año 2000 y 2008 las exportaciones crecen un 135%, alcanzando un valor de 1.222 millones de USD. Al igual que en las exportaciones de textiles, el año 2009 registra un fuerte descenso del -51,5% pero con una leve recuperación para el 2010 de 10 puntos porcentuales, alcanzando un valor de 650 millones de USD. También, cabe destacar que la participación de las exportaciones de confecciones en las exportaciones totales de Colombia disminuyó del 4,3% en 2005 al 1,6% en 2010. Lo que denota una pérdida de participación aún mayor que la de los textiles.

⁸² A partir de Marzo de 1992, el Certificado de Reembolso Tributario (Cert) se redujo en un 50% y se fija en 5%.

Gráfico 20. Exportaciones de confecciones totales y de Colombia, 1990-2010

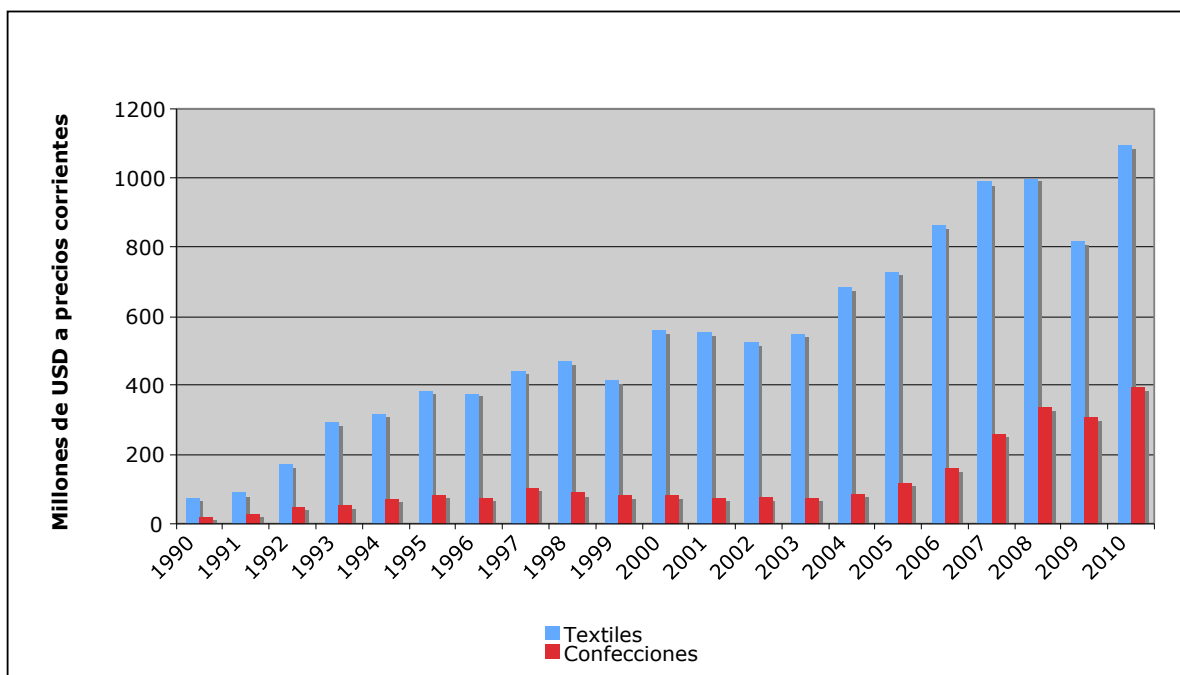


Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos estadísticos de la OMC (2012).

II. 3.2.2 Evolución de las importaciones de la cadena

Las importaciones del sector textil reflejan los efectos de la apertura económica. Su tendencia ha sido creciente, alcanzando tasas de crecimiento promedio anual del 24%. El año 2010 se presenta como el año de mayor valor de importaciones textiles durante el período, alcanzando un total de 1093,8 millones de dólares CIF. Esta última cifra representa un aumento de 13,58 veces el valor total de importaciones de textiles del año 1990. Aunque las importaciones de textiles en Colombia han crecido de forma considerable, estas han perdido participación dentro del total de las importaciones de mercancías, pasando dicha participación de un 3,4% en 2005 al 2,7% en 2010.

Gráfico 21. Importaciones de la cadena textil-confección colombiana, 1990-2010



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos estadísticos de la OMC (2012).

Para el sector confecciones, las importaciones pasaron de 19 millones de USD en 1990 a 393 millones en 2010. Los años 2008 y 2010 representan las mayores tasas de crecimiento con valores del 30% y 28% respectivamente. Contrariamente a las importaciones del sector textil, las confecciones han ganado participación dentro del total de importaciones de mercancías en Colombia, pasando de 0,6% al 1,05%.

Pese a que la industria del vestido es en gran medida una industria de confección (maquila) que utiliza telas de importación, las exportaciones de confecciones han aumentado a un ritmo inferior al de las importaciones de textiles (Ver anexo VIII). Las principales causas de esta tendencia han sido la supresión de los obstáculos comerciales (reducciones arancelarias que se aplicaban a las materias primas) durante el programa de apertura económica y la entrada

de importaciones baratas, subfacturación o de importaciones ilegales. Esto a su vez ha generado en el sector textil la pérdida de miles de puestos de trabajo.

La participación más importante dentro del total de importaciones de la cadena productiva, ha correspondido durante este período de tiempo a los tejidos planos de algodón, tejidos planos de fibra sintética y/o artificial, y los hilados de algodón. También, en los últimos años ha ganado participación dentro de las importaciones, el renglón del algodón – lo que significa que ha perdido su capacidad exportadora –. (Ver anexo X). Al respecto Cidetexco, dice que:

Con el proceso de apertura económica y la presencia de algodón subsidiado de Estados Unidos, la producción de algodón colombiano disminuyó sensiblemente al pasar de más de 250 mil hectáreas al semestre en 1991 a menos de 53 mil hectáreas, en el 2001. Desde el punto de vista de la producción, esto significó la desaparición del eslabón de fibras naturales. Sin embargo, desde el punto de vista de los otros eslabones de la cadena, la importación de las hilazas ha significado una mejora importante en la calidad y una disminución notable en los precios de la materia prima, efectos estos que redundan en el mejoramiento de la posición competitiva de la industria. (CIDETEXCO, 2003, pág. 115)

Con respecto a las prendas de vestir, en los últimos años las importaciones han crecido a un ritmo más acelerado que las ventas externas. A diciembre de 2007, las importaciones crecieron 62.5%, principalmente por el aumento de las compras provenientes de China (pantalones largos, cortos, camisas y sombreros, etc...), país que representa cerca del 50% de las compras del sector. Este importante aumento de las compras externas continúa ilustrando un fenómeno de sustitución de ventas domésticas por productos importados, especialmente de China, comportamiento que se viene presentando desde el año 2005.

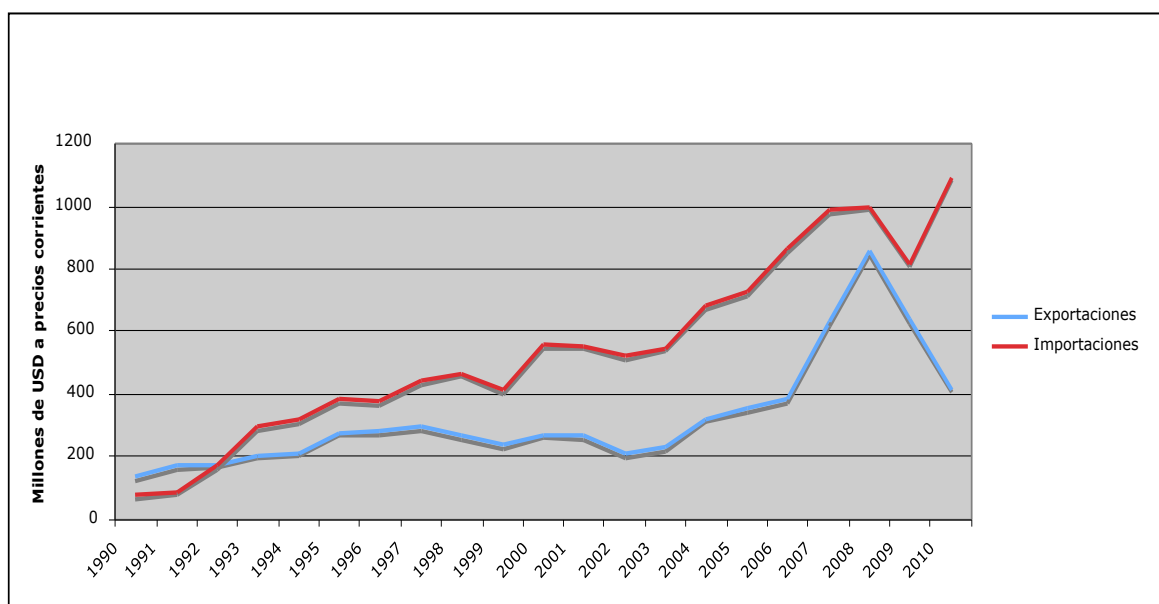
Lo que hay que destacar en este apartado, y de lo cual no se presentan cifras oficiales, es que el debilitamiento de la demanda interna ha sido abastecida con productos de contrabando o importados a precios más bajos. De hecho, los cálculos de Asconfecciones revelan que el

contrabando de confecciones alcanzó en 1993 una cifra cercana a los USD 13,7 millones y pudo haber superado los USD 112 millones en 1994. Esta situación es de gran peso a la hora de determinar las causas que obstaculizan el avance del sector.

II. 3.2.3 Balanza comercial de la cadena productiva textil-confección

El gráfico siguiente muestra cómo la industria textil pasó de ser una industria exportadora, a tener un déficit de más de 679 millones de USD en este último año. Es decir las importaciones, 1093,8 millones, sobrepasaron ampliamente a las exportaciones, 414 millones.

Gráfico 22. Balanza comercial sector textil, 1990-2010



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos estadísticos de la OMC (2012).

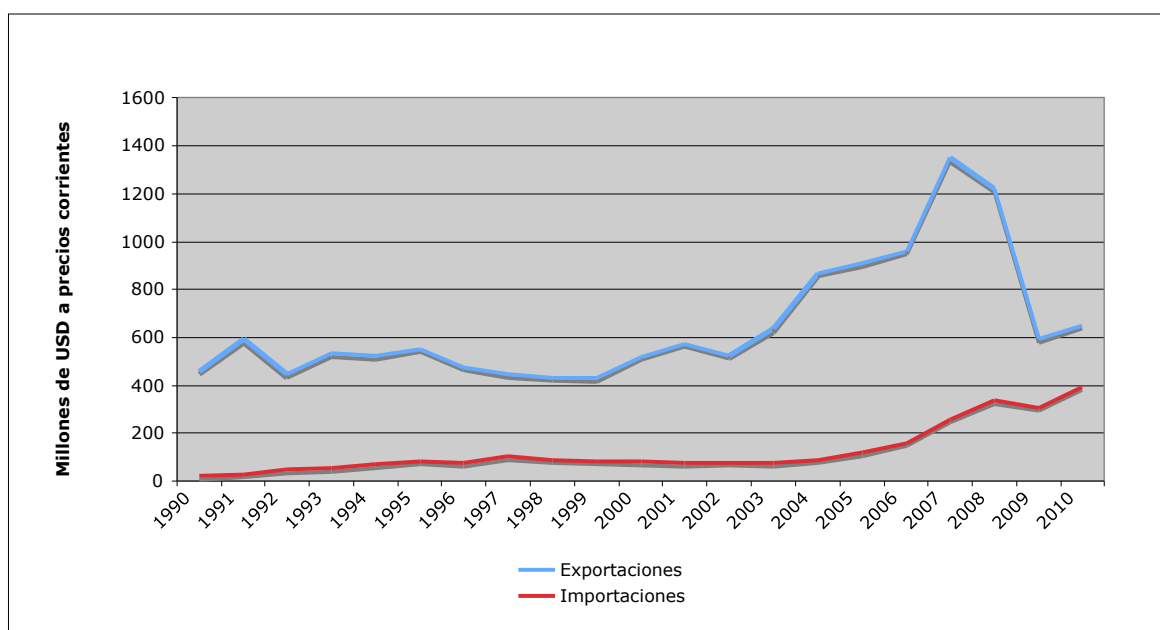
El mejor resultado registrado en los ejercicios 94 y 97, se atribuye a las medidas tomadas por el gobierno, al fijar precios mínimos oficiales, medidas de salvaguardia (sobre aranceles) para países no miembros de la OMC. Este mejoramiento también es atribuible a los programas de modernización tecnológica de subsectores, cómo el de la producción de telas de tejido plano (de fibras químicas) y al desarrollo de estructuras de producción flexible en el eslabón de tejido de punto. A todo esto se le suma la creación del bloque de búsqueda para combatir el contrabando. Otras acciones que contribuyeron a este resultado se originaron a través del acuerdo sectorial de competitividad:

- Reducción de costos de importación de materias primas e insumos requeridos en su producción (aprovechando los beneficios de la apertura y las oportunidades de nuevos acuerdos comerciales).
- Establecimiento de líneas de crédito de largo plazo para modernización y reconversión industrial vía IFI.
- Líneas de crédito BANCOLDEX para financiamiento de las operaciones de comercio exterior y sustitución de pasivos.
- Promoción de las exportaciones e investigación de mercados y participación en ferias internacionales, mediante apoyos generados por PROEXPORT.
- Convenios especiales de cooperación en programas de formación profesional para el manejo de nuevas tecnologías y de adaptación laboral a través del SENA.
- Sistemas de cofinanciación y de crédito de fomento a la innovación tecnológica desde COLCIENCIAS.

Es importante destacar el dinamismo exportador que ha caracterizado al sector de las confecciones en Colombia. Como podemos observar en el gráfico 23, la balanza comercial de este sector es positiva durante todo el período de análisis y arroja un superávit que asciende a los 527 millones de dólares en promedio. Si tenemos en cuenta el alto grado de informalidad de esta actividad productiva, el presente análisis nos permite avanzar, que el sector de la confección posee una amplia capacidad productiva que lo perfila como un sector que se reafirma como líder, tanto en el aporte al crecimiento interno de la economía como en las relaciones comerciales externas colombianas.

En materia de confección aproximadamente un 20 por ciento de la producción nacional se exporta. El 70 por ciento por concepto de vestuario, un 20 por ciento lo constituye la línea hogar y el 10 por ciento geotextiles (textiles para uso industrial y obras de ingeniería). Se calcula, además, que el 40 por ciento es exportación maquila, es decir prendas elaboradas en Colombia con materia prima importada. (Revista Estrategia Económica y Financiera, 1994, pág. 41)

Gráfico 23. Balanza comercial sector confecciones, 1990-2010



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos estadísticos de la OMC (2012).

Mientras que los productos que se exportan al mercado latinoamericano son elaborados en Colombia en su totalidad, desde el diseño hasta la fabricación de la prenda, un considerable porcentaje de lo que se envía a Estados Unidos y la Unión Europea lo constituyen las prendas ensambladas en Colombia con diseños y materiales importados. En Colombia, para sorpresa de muchos, se han elaborado prendas para firmas extranjeras como Liz Clairborne, Benetton, Oxford Industries, London Fog. Lo cual obedece a que algunas industrias extranjeras recurren al mercado colombiano por ventajas en el precio o porque las cuotas de otros países están llenas.

II. 3.2.4 Balanza comercial relativa

Es un modelo que mide la relación entre la balanza comercial de un producto (exportaciones menos las importaciones) y la suma total de las exportaciones y las importaciones de un país.

Tiene dos propósitos fundamentales: El primero, permite identificar países importadores netos, los cuales representan posibles mercados potenciales, o bien, permite identificar países exportadores netos para el abastecimiento de productos o descartarlos como posibles mercados. El segundo propósito es que permite una medición del grado de ventaja o desventaja competitiva existente y su evolución en el tiempo.

Cuando el indicador de BCR está entre -1 y 0 indica la naturaleza importadora del país, siendo el -1 el valor extremo en donde el país importa todo el producto y no exporta nada. Cuando no está en el valor extremo, hay una cantidad mayor de importación que de exportación. Cuando el indicador para un producto está en este rango, se dice que el país es un importador neto de este producto.

Cuando el valor del indicador es cero, significa que el país está exportando la misma cantidad de producto que importa. También puede ser que el país esté produciendo la cantidad que consume internamente.

Cuando el valor del indicador está entre 0 y 1, significa que las exportaciones del producto son mayores que las importaciones (se dice que es exportador neto del producto). Cuando el valor es igual a 1, el país se encuentra exportando pero no importando cantidades significativas del producto.

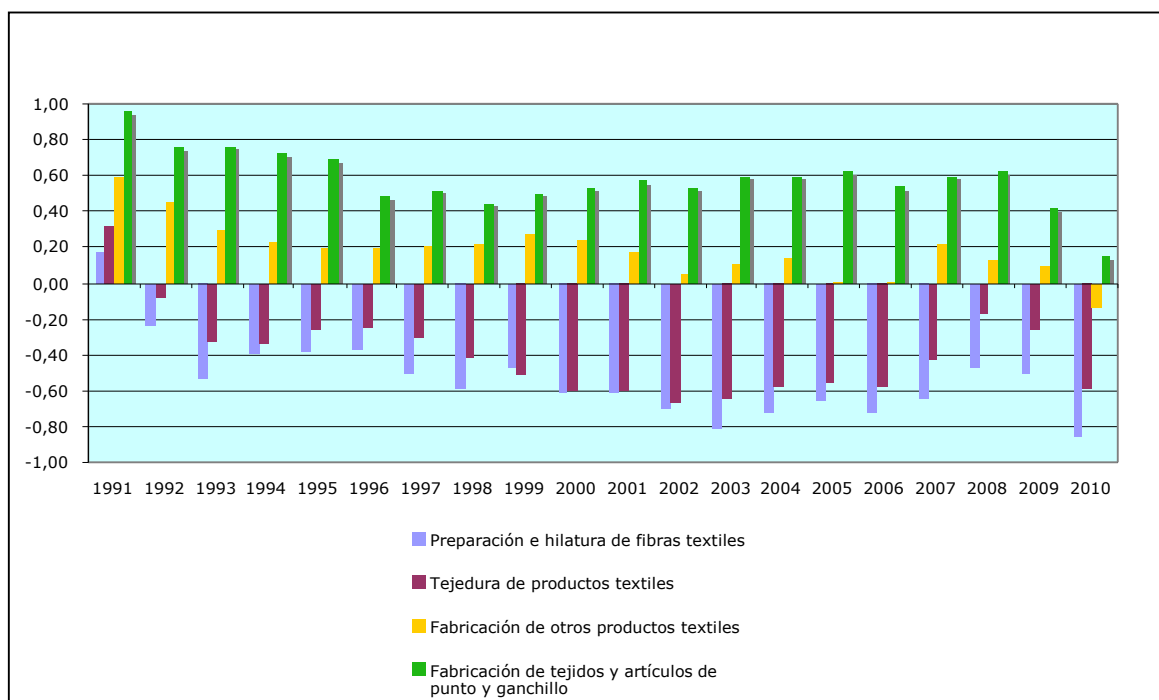
La BCR es relativa a la estructura arancelaria (y para-arancelaria) existente en un momento dado del tiempo determinado. La modificación de esa estructura de protección afecta la medición de las ventajas competitivas.⁸³

Los gráficos 24 y 25 muestran la posición competitiva del sector textil y confección alcanzada a través del período de tiempo estudiado.

En el gráfico 24 se puede apreciar cómo los primeros eslabones de la cadena del sector textil, a partir del año 1991, se han vuelto netamente importadores. Para el año 1991, los cuatro eslabones estaban en capacidad de abastecer el mercado interno y exportaban parte de su producción. Los tejidos y artículos de punto y ganchillo y el eslabón de “otros productos textiles”, se podían clasificar como netamente exportadores, sin embargo, a partir del año 1992 estos van perdiendo ventaja competitiva y por lo tanto presencia en los mercados externos.

⁸³ www.dnp.gov.co/Programas/DesarrolloEmpresarial/ComercioExterioreInversiónExtranjera/Estadísticas

Gráfico 24. Balanza comercial relativa del sector textil, 1991-2010



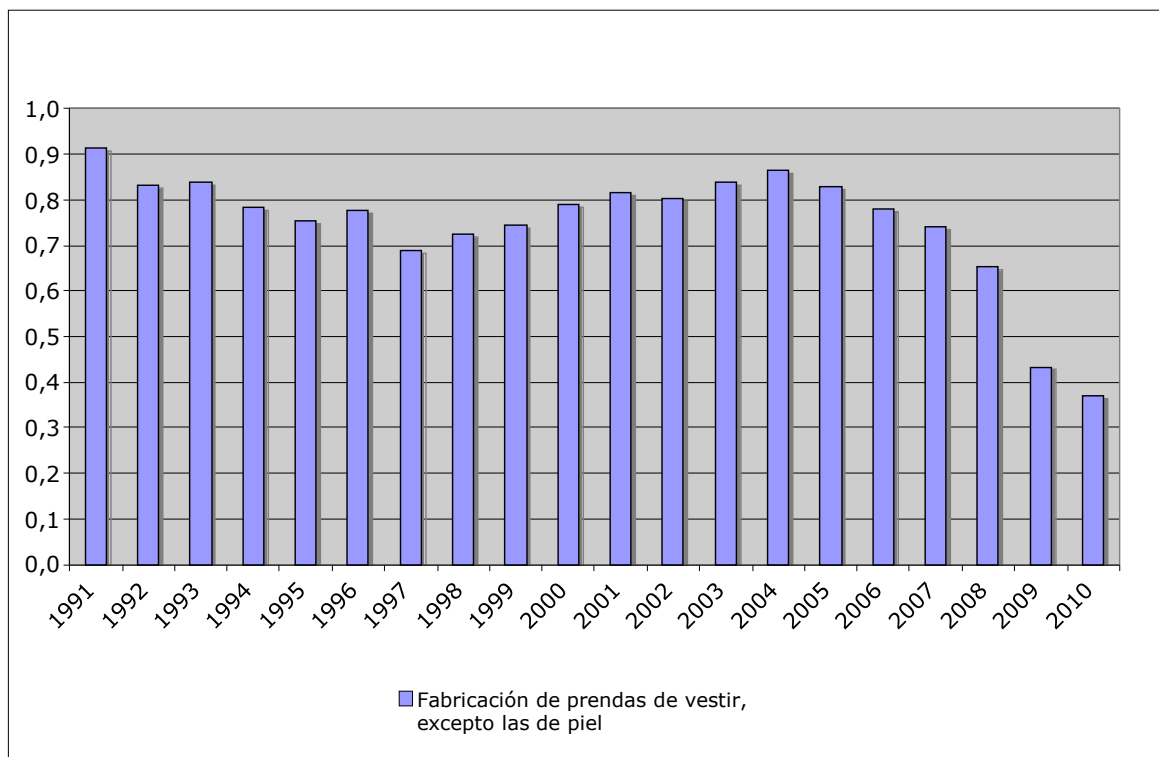
Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas del DANE-DIAN. (2010)

Por su parte, los primeros eslabones de la cadena, como son: la preparación e hilatura de fibras y la tejedura de productos textiles, tenían menos ventaja competitiva, pero aun así, algo de presencia en el exterior. A partir del año 1992 dichos eslabones pierden competitividad y cada vez más el mercado se abastece con materias primas importadas y es muy poco lo que se exporta.

Para el sector de las confecciones, este modelo presenta una mayor ventaja competitiva con respecto al sector textil. Durante todo el período de tiempo estudiado, el valor de las exportaciones ha sido mayor que el de las importaciones y dicho valor se acerca bastante al 1; lo que indica que el país es un exportador neto en este producto. Salvo en los años 1997 y 2008 al 2010 por los problemas fronterizos con los principales socios comerciales y las crisis

financieras de las que ya se ha hablado antes. Las exportaciones durante estos años cayeron, pero aun así la balanza continuó siendo positiva.

Gráfico 25. Balanza comercial relativa del sector confección, 1991-2010



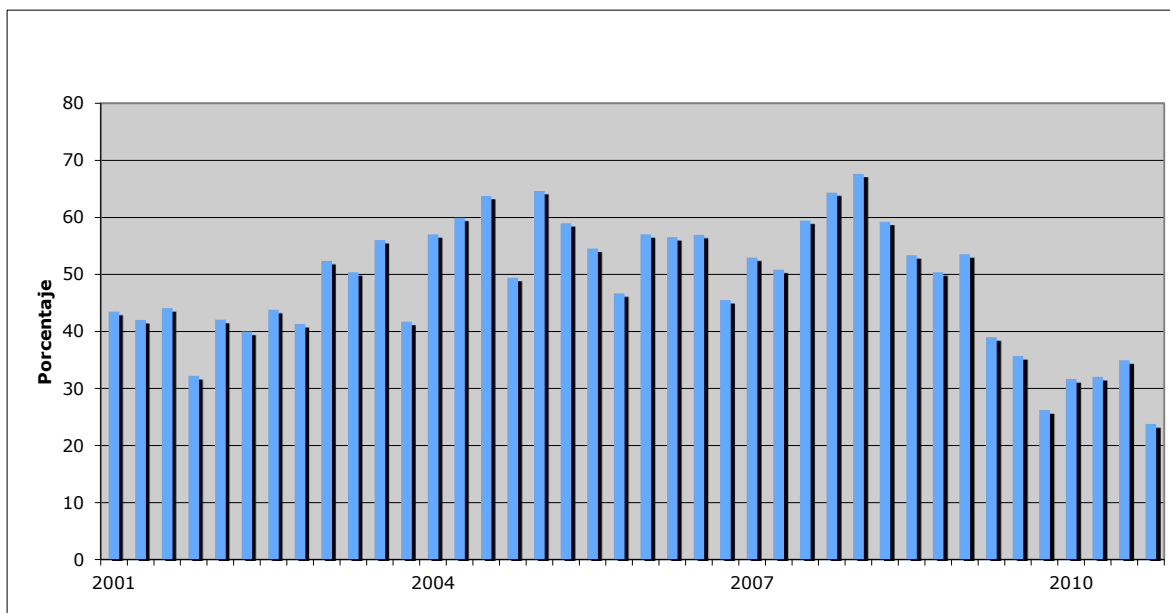
Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas del DANE-DIAN. (2010)

II. 3.2.5 Tasa de apertura exportadora

La tasa de apertura exportadora (TAE), refleja el porcentaje de la producción que se exporta, indicando las tendencias de la competitividad comercial. Su aumento muestra que las exportaciones crecen a un mayor ritmo que la producción, lo que puede significar un mayor acceso a nuevos mercados externos y a una mayor competitividad de los productos nacionales frente a los respectivos productos extranjeros.

Con base en la información disponible, debido al cambio de revisión CIIU 2 a CIIU 3, el cambio en la periodicidad en la presentación de los datos y la desagregación de las variables del sector textil (1720, 1740 y 1750), solo ha sido posible construir una secuencia a partir del año 2001.

Gráfico 26. Evolución trimestral TAE: sector confección, 2001-2010



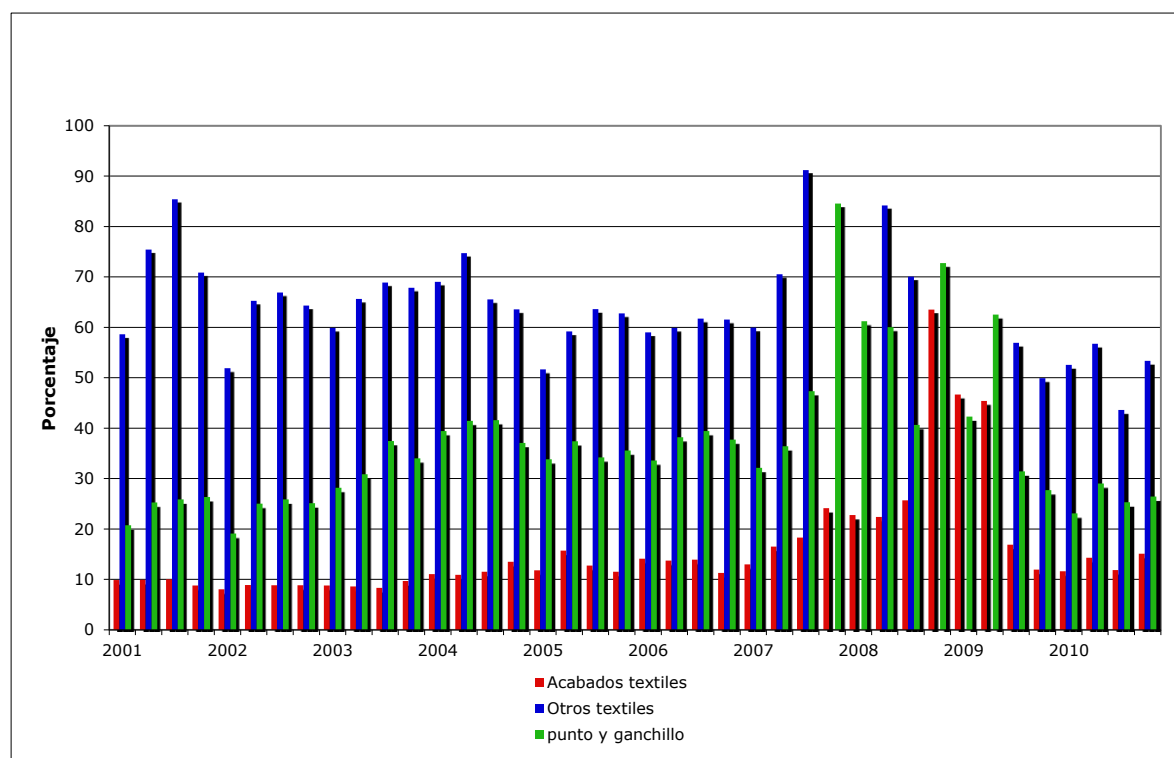
Fuente: elaboración propia a partir del DANE-Cálculos Observatorio Competitividad (2010)

En dicha secuencia (Gráfico 26), se puede observar que, en términos generales, el sector confección tuvo un buen comportamiento con respecto a esta variable durante la década pasada, en el cuarto trimestre de 2001 y 2010 se presentan las mayores reducciones, lo que implica que las confecciones colombianas perdieron participación en los mercados externos como consecuencia de la apreciación del peso frente al dólar, ya que los niveles de producción continuaron creciendo para dichos años. A partir del segundo trimestre de 2008, comienza a perder participación en los mercados externos en forma gradual y el mercado interno se perfila como el principal mercado de este sector. Sin embargo, como lo expone la

Revista Estrategia Económica y Financiera (1994): “La demanda doméstica de confecciones parece tener elasticidad y su crecimiento promedio anual se calcula cercano al de la población más el aumento del ingreso *per capita*.”.

Por su parte, el sector textil, que a partir de 1994 ha perdido participación dentro del PIB industrial colombiano (gráficos 8 y 9), ha ganado terreno en el exterior de forma creciente. Lo que implica que aunque su producción no ha aumentado, la parte que de ésta se destina para el exterior sí lo ha hecho.

Gráfico 27. Evolución trimestral TAE: sector textil, 2001-2010



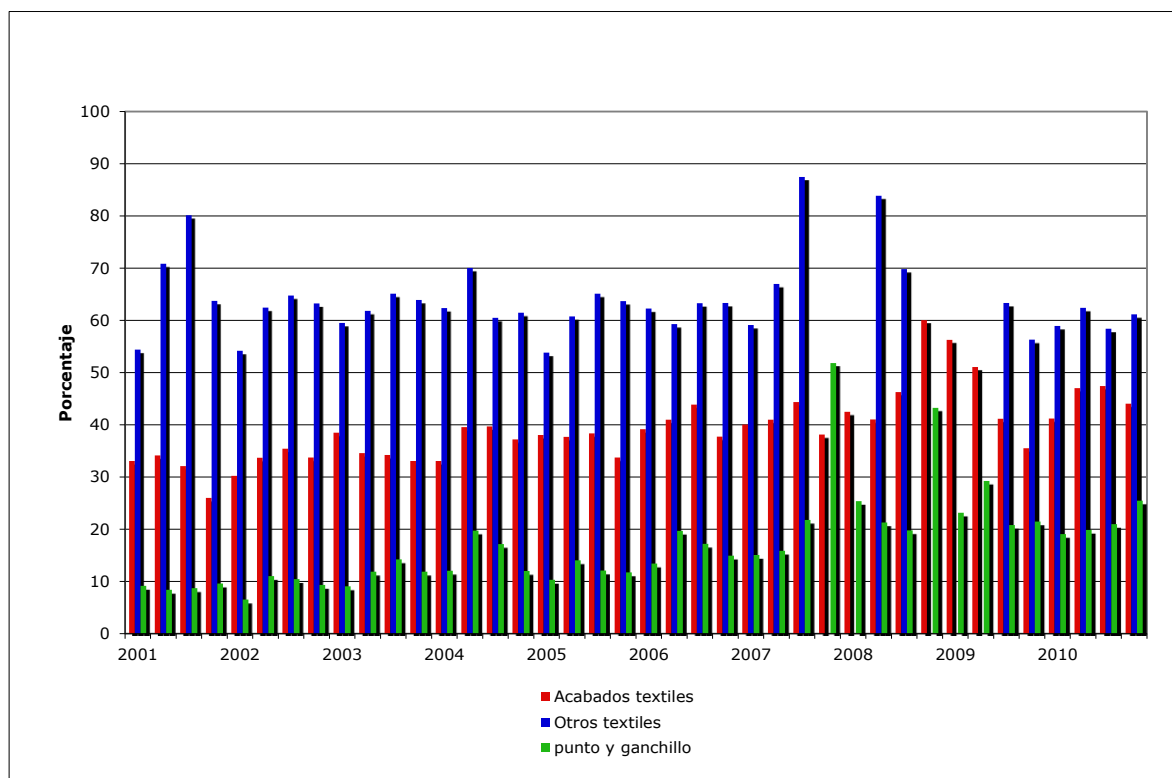
Fuente: elaboración propia a partir del DANE-Cálculos Observatorio Competitividad (2010)

II. 3.2.6 Tasa de penetración de las importaciones

La tasa de penetración de las importaciones (TPI) mide la proporción del mercado doméstico que se abastece de importaciones. Su aumento muestra que las importaciones crecen a un ritmo mayor que el consumo aparente, lo que podría significar una pérdida de participación en el mercado interno y una menor competitividad de los productores nacionales frente a los respectivos productos extranjeros.

El gráfico 28 nos permite concluir que el mercado doméstico colombiano de textiles se ha visto abastecido, en forma creciente, a partir de 1990 por importaciones de tejidos planos de algodón, fibras sintéticas, fibras artificiales y algodón, como consecuencia de la fuerte reducción arancelaria, hasta más del 40%, que experimentaron dichas fibras. Por lo tanto, la pérdida del mercado interno corresponde a las materias primas, ganando participación externa en los productos más elaborados (hilados de fibras sintéticas).

Gráfico 28. Evolución trimestral TPI: sector textil, 2001-2010

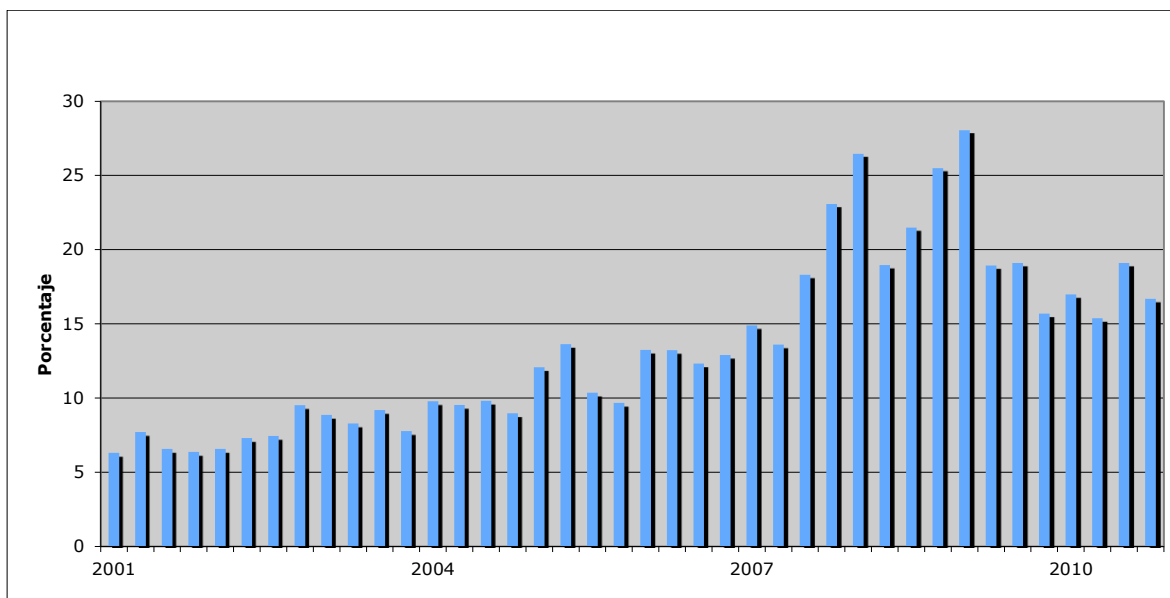


Fuente: elaboración propia a partir del DANE-Cálculos Observatorio Competitividad (2010)

Por su parte el sector confección, debido a estas reducciones arancelarias, ha visto incrementadas las importaciones, especialmente a partir del 2005, sustituyendo así las ventas domésticas por productos importados, especialmente desde China. Sin embargo y hasta la fecha, la balanza comercial continúa siendo positiva.

A modo de conclusión, podemos destacar entonces, que la producción del sector confección ha sido suficiente para atender el mercado interno y que, sin embargo, ha perdido la participación internacional que tenía a principios de los noventa. Mientras que el sector textil se abastece de materias primas importadas, pero ha ganado participación internacional en los productos ya elaborados.

Gráfico 29. Evolución trimestral TPI: sector confección, 2001-2010



Fuente: elaboración propia a partir del DANE-Cálculos Observatorio Competitividad (2010)

II. 3.2.7 Cuota de mercado

La industria textil y de la confección es de las más afectadas por las políticas proteccionistas en el comercio internacional, debido a esto, desde el 1 de enero de 1995, la comercialización de estos productos experimentó un cambio fundamental en el marco del programa de transición de 10 años previsto en el acuerdo de la OMC sobre los textiles y el vestido (ATV). Antes de que el acuerdo entrara en vigor, gran parte de las exportaciones de los países en desarrollo hacia los países industrializados en estos renglones, estaba sujeta a contingentes. Para el caso colombiano, en el Examen de las Políticas Comerciales de 1996 practicado por parte de la OMC encontramos lo siguiente:

Desde 1990 Colombia fue parte en tres acuerdos bilaterales concertados en el marco del Acuerdo Multifibras, que ya no están en vigor. Uno de ellos, vigente desde enero de 1987 a fines de diciembre de 1994, preveía un sistema de consultas, sin establecer contingentes en el mercado de la UE. El segundo abarcaba las exportaciones al

Canadá de toallas, toallitas y conjuntos de tejido con bucles de algodón, durante el período de septiembre de 1991 a fines de diciembre de 1992. El tercero se refería a las exportaciones de popelina, paño fino y telas estampadas de algodón a los Estados Unidos, de enero de 1992 a fines de diciembre de 1993; en 1994, se aplicaron limitaciones a las telas estampadas de algodón (219 metros) y a los trajes de lana para hombres y niños (122.715 unidades). Las limitaciones se suprimieron en diciembre de 1995. (...) En el marco del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido de la OMC, existen dos memorandos de entendimiento sobre “acceso especial” que afectan las exportaciones a los Estados Unidos de ropa interior y trajes-sastre de lana, para mujeres y niñas. Ambos comenzaron a aplicarse en junio y en agosto de 1995 y seguirán vigentes hasta fines de 1997. El límite cuantitativo establecido para el primero, que se eleva progresivamente con carácter anual, está dividido en dos partes: una limitación del acceso (2,25 millones de docenas) y una limitación del trato preferencial similar a la que se aplica a los productos en los que se utilizan telas de algodón de los Estados Unidos, con arreglo al Nivel de Acceso Garantizado de la ATPA (20,25 millones de docenas). Los contingentes aplicados a los trajes-sastre de lana para mujeres y niñas se fijaron en 201.000 unidades (limitación para las prendas de vestir en las que se usan partes fabricadas en los Estados Unidos) y 80.400 unidades (limitación independiente del origen) para 1995; se prevé un 2 por ciento de aumento anual de los contingentes en 1996 y 1997. (OMC, 1996, pág. 86).

En virtud del ATV, los miembros de la OMC se comprometieron a suprimir los contingentes, mediante la plena integración de este sector en las normas del GATT para el 1 de enero del año 2005.

En el contexto latinoamericano y de acuerdo al cronograma de negociación ALCA, el 15 de febrero de 2003, los países debían presentar sus ofertas de negociación. Colombia, por su parte, presentó el *status quo* de su arancel. Pero la oferta de Estados Unidos consistió en ofrecer convertir la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de Drogas (ATPDEA) en un acuerdo permanente. En este nuevo acuerdo se incluyeron aproximadamente 700 nuevos productos que no estaban cobijados por la anterior Ley de Preferencias Arancelarias Andinas de 1991 (ATPA).

Aun así, para la cadena textil confección esta oferta es poco conveniente, no sólo por las excepciones contenidas en su reglamentación, en la cual por ejemplo se fijan restricciones

para los *brassieres* mientras que los *pantyes* están relativamente libres de comercialización, sino también por las restricciones de origen.

Para completar un poco más el panorama acerca de la competitividad de esta cadena como resultado de las políticas comerciales de Estados Unidos, cabe también citar que como parte de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (CBI), este país ha permitido desde los años 80 el acceso de las confecciones de esos países sin pago de aranceles sobre la materia prima, siempre y cuando los productos hayan sido manufacturados con telas fabricadas y cortadas en Estados Unidos (solo pagaban arancel por el valor agregado.) También les otorgó acceso casi ilimitado, por fuera de las restricciones cuantitativas del Acuerdo Multifibras. Esto permitió que la región tomara un fuerte impulso como exportador hacia Estados Unidos.

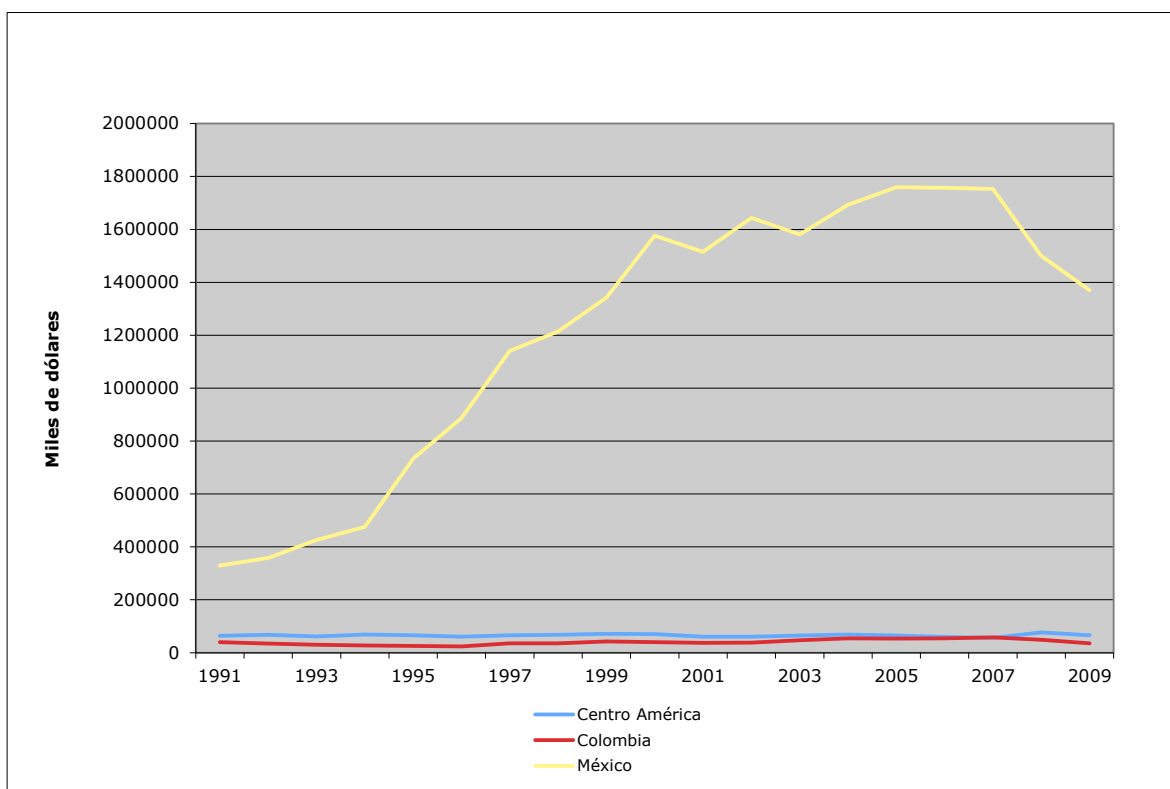
En 1994 un nuevo cambio legislativo alteró el balance de la competitividad. Con la firma del NAFTA, las confecciones de México comenzaron a entrar a Estados Unidos totalmente libres de aranceles, mientras que las del CBI aún pagaban el impuesto sobre el valor agregado. A partir de ese momento las exportaciones mexicanas a Estados Unidos se dispararon y México se convirtió en pocos años en un jugador tan importante como los países del CBI.

Posteriormente, el Congreso de los Estados Unidos aprobó la Ley de Comercio y Desarrollo del año 2000, que ofrece a los países CBI los mismos beneficios arancelarios que tienen los miembros del NAFTA. En consecuencia, las confecciones caribeñas cuentan con una ventaja arancelaria de 17% en promedio frente a las colombianas.

Los gráficos 30 y 31, reflejan cómo a partir de 1994 las exportaciones de México a Estados Unidos toman un gran impulso como respuesta a la vinculación de este país en el NAFTA, también se observa cómo a través del período de tiempo estudiado, las exportaciones de los

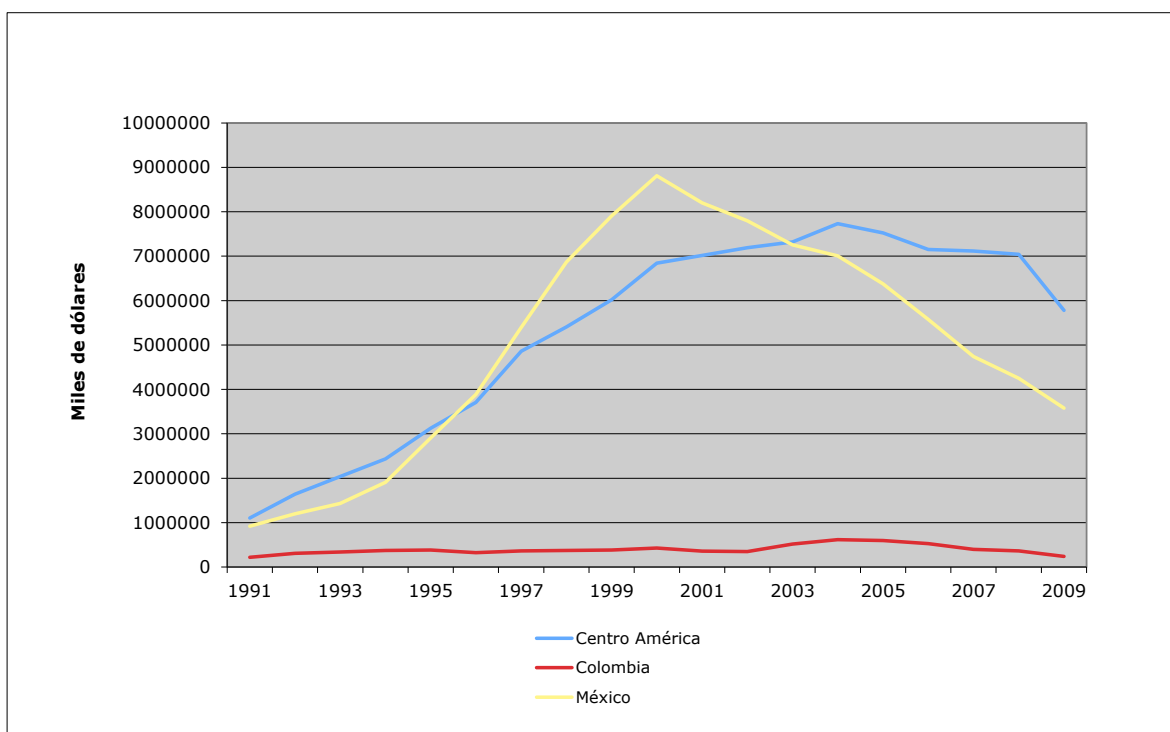
países CBI han mostrado una tendencia creciente, mientras Colombia muestra un menor dinamismo en este mercado, incluso pérdida de cuota como veremos más adelante.

Gráfico 30. Exportaciones de textiles a Estados Unidos, 1991-2009



Fuente: elaboración propia a partir de la Base de Datos Estadísticos de Comercio Exterior (BADECEL)-CEPAL.

Gráfico 31. Exportaciones de confecciones a Estados Unidos, 1991-2009



Fuente: elaboración propia a partir de la Base de Datos Estadísticos de Comercio Exterior (BADECEL)-CEPAL.

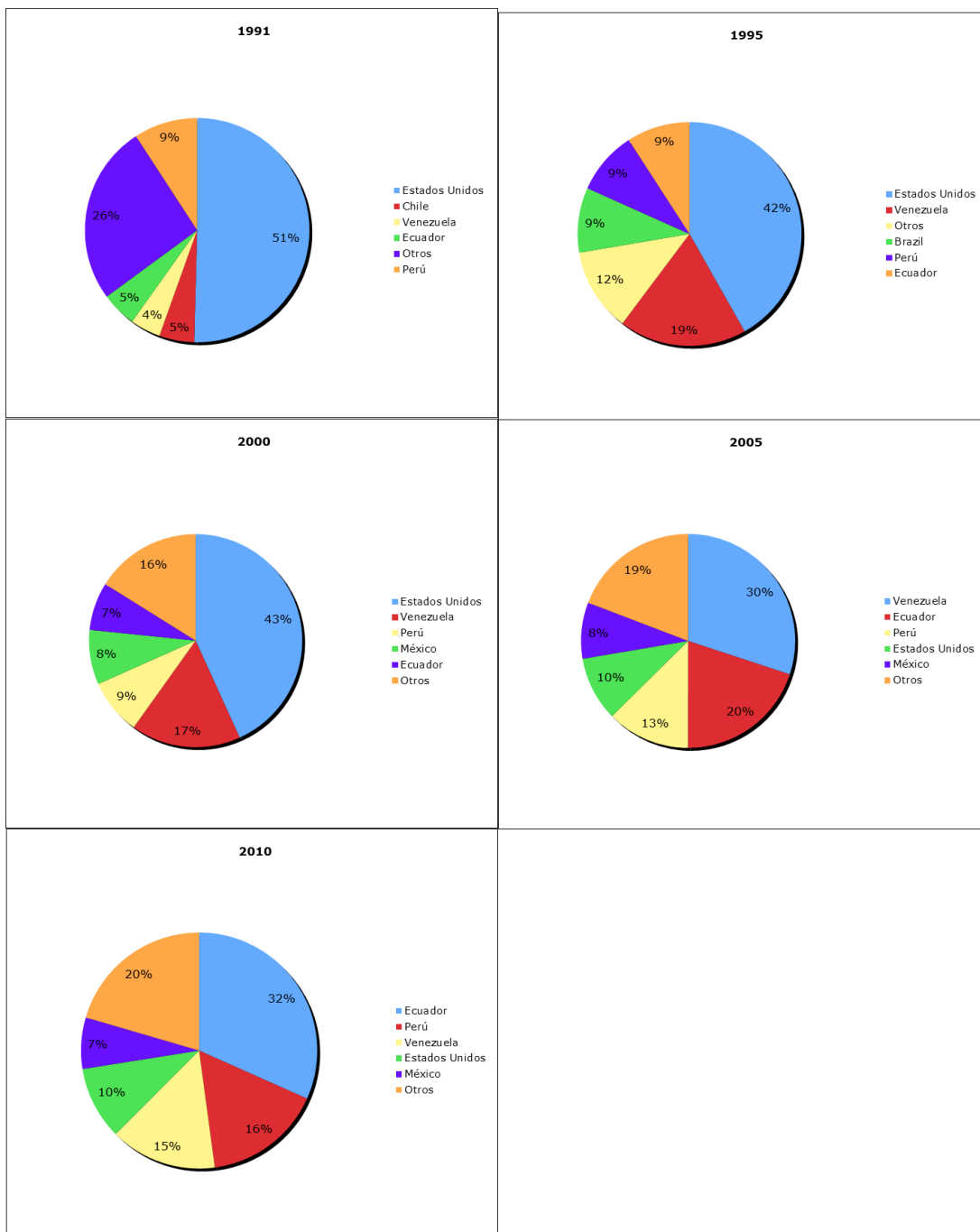
A pesar de que la tendencia mundial en materia de exportaciones de textiles ha disminuido y de que ha habido desaceleración en las importaciones de Estados Unidos con respecto a estos bienes, algunos países latinoamericanos, especialmente los CBI y México, han ganado cuota dentro de este mercado, pero Colombia por el contrario, se ha visto rezagada de esta tendencia, pues sus exportaciones de textiles han perdido participación y no precisamente a expensas de que otros la hayan ganado, sino que en términos generales su crecimiento se ha visto estancado durante casi 10 años (1995 al 2003) e incluso ha presentado tasas negativas.

Ahora bien, si Colombia ha perdido cuota en el mercado de Estados Unidos (gráficos 30 y 31), frente a los países centroamericanos y México e incluso frente a los demás competidores mundiales, como China, la UE y Asia, entonces, ¿cuál ha sido el destino de sus exportaciones?

Para responder a este interrogante, el autor ha querido analizar el comportamiento de las exportaciones colombianas de textiles hacia sus principales socios comerciales (Ecuador, México, Venezuela e incluso Estados Unidos) y se ha encontrado que la pérdida de cuota en este mercado no se ha visto compensada con una mayor cuota dentro de los demás socios, excepto por algunos años en que ha aumentado sus exportaciones al mercado venezolano (su segundo socio comercial) o que ha aumentado ligeramente sus exportaciones a México, como puede observarse a partir del año 2000 en el gráfico 32.

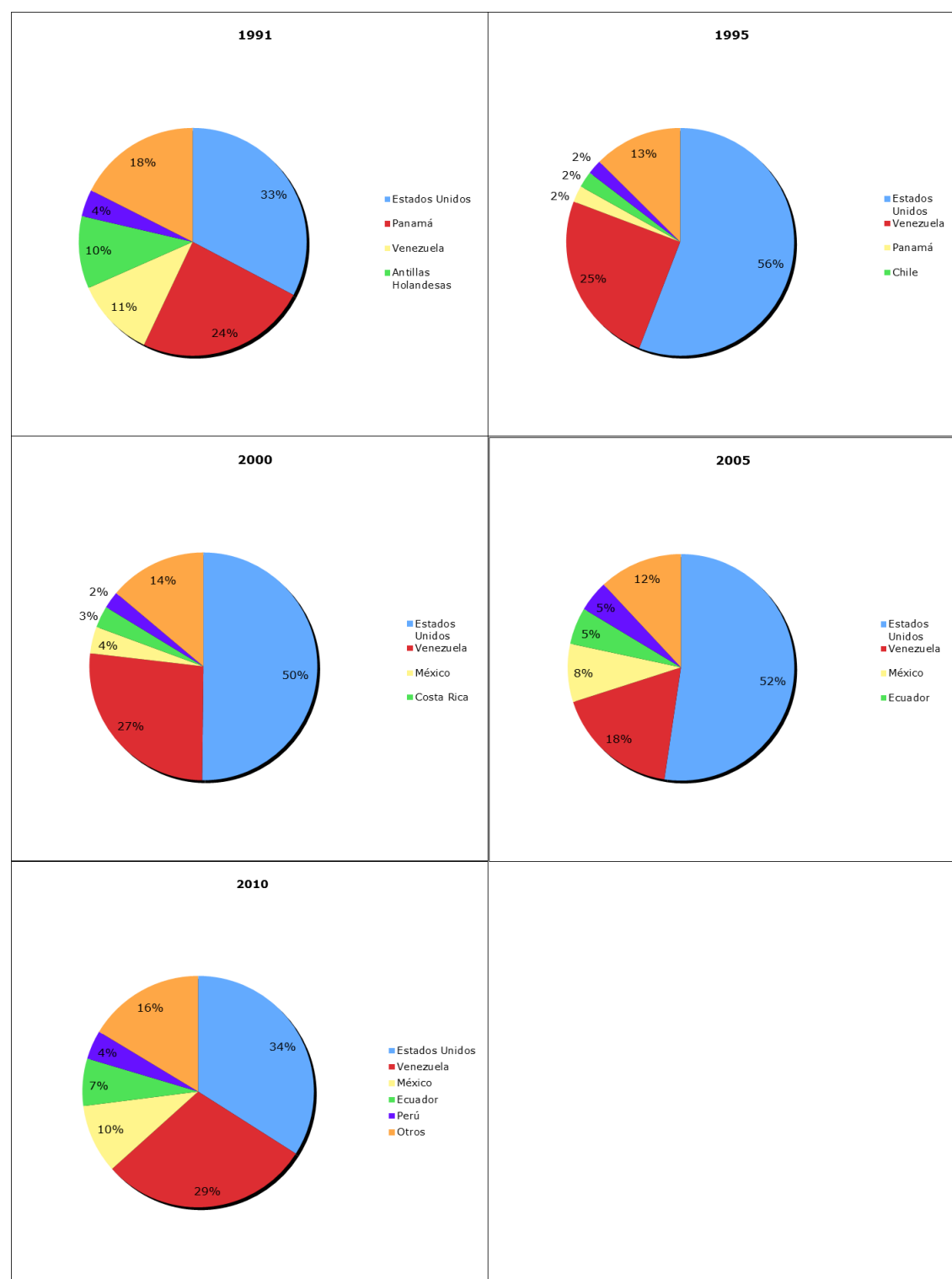
En la siguiente secuencia se muestra cómo entre 1991 y 2010, la cuota de mercado ha disminuido progresivamente hacia el mercado de los Estados Unidos pasando del 51% al 10%. Y han ganado participación otros socios como Ecuador, Perú y Venezuela.

Gráfico 32. Evolución cuota de mercado en los principales destinos de las exportaciones textiles colombianas, 1991-2010



Fuente: Elaboración propia a partir de UN Comtrade Database, Rev. 3, Julio de 2012.

Gráfico 33. Evolución cuota de mercado en los principales destinos de las exportaciones de confecciones colombianas, 1991 – 2010



Fuente: Elaboración propia a partir de UN Comtrade Database, Rev. 3, Julio de 2012.

Las exportaciones de confecciones se encuentran aún más concentradas en el mercado de Estados Unidos que los textiles, solo a partir de 2005 dicho índice de concentración comienza a bajar hasta perder 19 puntos porcentuales en 2010. Las confecciones colombianas han ganado participación en otros mercados como Venezuela, México y Ecuador.

Para concluir este apartado, se pueden dar por cierto tres hechos: el primero de ellos es que, en términos generales, el dinamismo del sector textil confección de los países latinoamericanos, depende en gran medida de la política comercial de Estados Unidos. Y ello como consecuencia del alto índice de concentración que tienen sus exportaciones en este país, pues como se menciona al principio de este capítulo, la región de América del Norte absorbe más del 90% de sus exportaciones. En concreto, para el caso colombiano, este índice nos indica que las exportaciones del sector confección se concentran en un 34% en dicho mercado. Esto nos demuestra el alto grado de concentración que tienen las exportaciones colombianas de este sector y, por lo tanto, nos da una idea también del alto grado de dependencia de su política comercial.

El segundo hecho cierto, es que la dinámica exportadora de los textiles en Colombia, responden en cierta medida a las variaciones del tipo de cambio del peso colombiano frente al dólar, lo que da una idea de que la competitividad de dicho sector se basa en la estrategia “precio”, más que en una estrategia de productividad, calidad y valor agregado. Fruto de una constante innovación, inteligencia de mercados y fortalecimiento de relaciones comerciales tanto al interior como en el exterior del país.

En relación a esta tendencia, el Centro de Desarrollo Empresarial de la Alcaldía de Bucaramanga (IMEBU, 2010) expresa que muchos sectores de la economía colombiana aún arrastran los vicios de un mercado cerrado, como era exportar por oportunismo (jugaban con

los tipos de cambio, exportaban una tirada de producto por suerte pero sin estudios y seguimientos previos y posteriores, se fijaban como objetivo sólo la demanda nacional que les resultaba suficiente para seguir adelante, etc..).

Aún se produce lo que pide el mercado, sin tener en cuenta parámetros de eficiencia o ineficiencia, cantidades, calidades... Esta especialización supone una reducción gradual del número de referencias o gama de productos de las empresas. Algunas de ellas han disminuido su variedad en más del 50%. (Ibíd., pág. 6).

Esta misma variable se constituyó en un problema durante la década de los noventa porque, mientras la inflación giraba alrededor de un 20% anual, la devaluación estuvo en torno a un 4 ó 5%. Por tal motivo se dificultaron las exportaciones a países con economías más estables e índices de inflación menores.

Un tercer hecho, que por supuesto no registran las estadísticas oficiales y que resta competitividad al sector en el mercado interno y por ende problemas económicos a los empresarios es que, después de la apertura económica, se disminuyeron los aranceles proteccionistas hasta los actuales 5, 15 o 20%, para desmotivar el contrabando. La teoría del gobierno para tal acción consistía en que una baja de los aranceles, y por tanto, de los beneficios de los contrabandistas, desmotivaría a éstos y se reducirían las entradas ilegales de materiales a Colombia. Pero la reacción no fue la prevista, y el contrabando siguió por dos motivos. Por un lado el contrabando abierto o introducción de producto ilegalmente se siguió dando, en menor cuantía pero no cesó, y por otro lado aumentó el contrabando técnico; el producto entra legalmente pero las características declaradas en las aduanas no son las auténticas, de forma que los productos entran por un valor menor del real y se vendían a precios más elevados.

III. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

El presente bloque consta dos capítulos, en el primero de ellos se analiza la evolución de la competitividad de los principales productos de exportación del sector textil y confección, en seis de los principales mercados con los cuales Colombia mantiene relaciones comerciales. Para ello se ha empleado la metodología del CAN propuesta por la CEPAL. Un último apartado de este capítulo contiene un estudio de regresión lineal como complemento al anterior modelo, para determinar qué factores guardan relación con los estándares de competitividad y de qué forma. Para ello se han escogido variables como: la TCR y exportaciones; y ver si la estrategia competitiva de la cadena textil-confección se encuentra basada en el precio y su competitividad responde solo a características espurias. También se ha recurrido a otras variables como: Grado de Apertura Económica (GAE), generación de empleo y participación sectorial en el PIB manufacturero con el fin de ahondar en el cumplimiento o no de los objetivos propuestos por el gobierno al inicio de la apertura económica.

En el segundo capítulo, se realiza un trabajo de campo para confrontar los resultados estadísticos con la percepción que los empresarios de estos dos sectores tienen acerca de la competitividad y el desarrollo económico de su localidad.

III. 1 Análisis de la competitividad de las naciones (CAN-CEPAL).

El CAN y el MAGIC son dos instrumentos de análisis de la competitividad asociada a la capacidad de las exportaciones de un país de aumentar su participación en el mercado mundial; es decir, la competitividad se revela en el mercado mundial. Según (Máttar, 1996), una industria gana competitividad si su participación en el comercio mundial aumenta, y es mayor aún si este aumento se realiza en sectores en donde la demanda por estos productos es dinámica en el mercado receptor.

En este caso se ha escogido la metodología del CAN propuesto por la CEPAL.

Es importante señalar que la medición de la competitividad, desde esta perspectiva, no explica las causas estructurales de la competitividad ni está diseñado para indicarla —por ejemplo aspectos institucionales, tecnológicos, de cambios en la productividad, entre otros,— no distingue factores endógenos de competitividad, de aquellos con características “espurias”. El concepto de competitividad basado en información estrictamente comercial sólo abarca un segmento de la competitividad analizada y planteada por la propia CEPAL y por otros autores.

III. 1.1 Antecedentes sobre la competitividad

Desde hace al menos 20 años, el tema de la competitividad ha surgido vigorosamente en la discusión teórica y con importantes implicaciones en la política económica internacional latinoamericana.

Dussel (2001, pág. 9), destaca:

...por una parte, las aportaciones de Porter (1990, 1998), quien define la competitividad sobre la base de ventajas competitivas mediante un “diamante” dinámico (Porter, 1990, págs. 71 y ss.) definido tanto por las condiciones de oferta, demanda, estructura de las propias empresas y su entorno, como por relaciones con sus proveedores y clientes. Una serie de instituciones como el World Economic Forum (WEF) y el International Institute for Management Development (IMD), han tratado de medir comparativamente la competitividad de un grupo de países utilizando diferentes criterios.⁸⁴

Por su parte, Porter y las instituciones que han adoptado mayormente su visión sobre la competitividad, no han incorporado el concepto de *endogeneidad*, en la discusión durante los ochenta y noventa, en la teoría del desarrollo económico. Desde esta perspectiva, una orientación exportadora de las unidades económicas, en el mejor de los casos, no es condición suficiente para generar condiciones endógenas de crecimiento y desarrollo Krugman (1990) y Romer (1990).

Surgen, desde estas diferentes perspectivas, visiones bastante más amplias de la competitividad de las unidades económicas, que una *política industrial tradicional* basada predominantemente en mecanismos orientados al proceso de producción. Mientras que en muchos países se ha avanzado en algunos aspectos de la producción, todavía quedan múltiples retos en los diferentes niveles de la competitividad, que van más allá del aumento de la productividad laboral, del capital o de los factores, incluyendo aspectos educativos y de

⁸⁴ Mientras que el IMD analiza la competitividad de 47 países a partir de 180 variables estadísticas y resultados de encuestas a un número importante de ejecutivos, el *Global Competitiveness Report* del WEF publica desde 1979 sus resultados sobre la competitividad de 59 países (en 1999) basados en un índice correlacionado con el crecimiento económico durante cinco años y, desde el 2000, incluye un estudio microeconómico de un grupo seleccionado de países y empresas (Porter y Christensen, 2000).

capacitación, de la relación intra e interfirma, instituciones, infraestructura e incentivos para la producción en general. Aspectos que requieren mayor atención, análisis y fomento.

La CEPAL y autores cercanos a esta institución han realizado aportes relevantes al debate de la competitividad y su medición para América Latina. En el contexto de la reestructuración productiva de los ochenta y la búsqueda de factores endógenos que puedan explicar las diferentes formas de industrialización, Fajnzylber⁸⁵ presentó una serie de avances conceptuales, particularmente concernientes a las medidas de fomento a la competitividad, tomadas por empresas y países industriales líderes.

Varios de los análisis durante los ochenta, coinciden en que gran parte del aumento de la competitividad latinoamericana —reflejada particularmente en las mejoras en el balance comercial y en el coeficiente de las exportaciones—, resultan espurios cuando se adopta un enfoque más integral, porque se dan en presencia de una caída del ingreso por habitante, una merma de los coeficientes de inversión, rebaja del gasto en investigación y desarrollo tecnológico, en el sistema educativo, y erosión de los salarios reales. Fajnzylber (1988).

Independientemente de esta visión integral de la competitividad y del debate en torno a la *transformación productiva con equidad* surgido durante los ochenta, la CEPAL plantea una serie de conceptos y métodos de medición de la competitividad, con un enfoque comparativo entre países. El concepto de competitividad, a diferencia del anterior, se define como el *proceso de integración dinámica de países y productos a mercados internacionales ex post*, dependiendo de las condiciones de oferta y demanda.

⁸⁵ Fajnzylber (1988, pág. 13) definió la competitividad nacional como “la capacidad de un país para sostener y expandir su participación en los mercados internacionales, y elevar simultáneamente el nivel de vida de su población”.

III. 1.2 Metodología

Se utilizó la metodología propuesta por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), *Competitive Analysis of Nations* (CAN), que evalúa la competitividad de un producto en sus diferentes mercados. La competitividad se obtiene de la relación existente entre los factores de Atractivo de Mercado y Participación de Mercado, que se expresa como:

$$C_{ij} = R \{A_{ij}; P_{ij}\}$$

Donde:

C_{ij}: Competitividad del producto i (sector textil y/o confección), en el mercado objetivo j.

A_{ij}: Atractivo de Mercado para el producto, en el mercado j. Describe la evolución de las importaciones del producto realizadas desde un mercado y resulta del cociente de los índices M_{ij} y M_j.

P_{ij}: Participación de Mercado del producto en el mercado j. Describe la evolución de la posición del producto, en su nivel de dinamismo en el mercado objetivo y se calcula a través del cociente de los índices N_{ij} y M_{ij}.

M_j: Cambios temporales de las importaciones de los productos textiles y/ confecciones en su conjunto realizadas por el país j, provenientes del mundo.

M_{ij}: Cambios temporales de las importaciones del producto, realizadas por el país j, provenientes del mundo.

N_{ij}: Cambios temporales en las importaciones del producto, realizadas por el mercado j, provenientes de Colombia.

Los cambios temporales **Cij**, se obtienen aplicando los promedios de los primeros cinco años de la serie temporal, para la obtención del periodo inicial (denominado A), y los promedios de los últimos cinco años, para el periodo final (denominado B).

Cambios temporales (Cij):

$$A = (2001+2002+2003+2004+2005)/5$$

$$B = (2006+2007+2008+2009+2010)/5$$

$$C = ((B-A)/A) \times 100$$

Este procedimiento se aplica en la obtención de los índices requeridos para calcular los valores críticos, así como también para los índices requeridos en la evaluación de la competitividad (Mj, Mij y Nij).

El valor crítico del **Aij**, se obtiene del cociente de los índices de crecimiento de las importaciones mundiales del producto y el índice de crecimiento de las importaciones mundiales de productos textiles y/o confecciones. El valor crítico de **Pij**, se obtuvo del cociente de los índices de crecimiento de las exportaciones colombianas del producto y el índice de crecimiento de las importaciones mundiales del producto.

Para la obtención de los Valores Críticos (V. C.), y de los factores de Atractivo y Participación de Mercado se realiza el siguiente procedimiento, que es idéntico para los tres casos:

$$V.C. = (100\% \pm \text{índice a}) / (100\% \pm \text{índice b})$$

En donde los índices a y b toman los valores correspondientes a cada caso.

Mediante la Matriz de Competitividad (Cuadro 5), que relaciona los factores Atractivo y Participación de Mercado, el cual genera cuatro situaciones determinadas por los valores críticos, se determina la posición competitiva del producto en el mercado seleccionado.

Cuadro 5. Matriz de competitividad

		(-) Atractivo de Mercado (+)	
(+) Participación De Mercado (-)		Estrellas Menguantes	Estrellas Nacientes
		Retrocesos	Oportunidades Perdidas
		V.C.	
V.C.: Valor Crítico			

Fuente: CEPAL (1995).

Las posiciones competitivas que derivan de la matriz del cuadro 5, se definen como:

- a) **Estrellas nacientes:** mercados dinámicos donde el producto es competitivo, aumentando su participación.
- b) **Estrellas menguantes:** mercados estacionarios donde el producto es competitivo, aumentando su participación, donde el mercado está estancado o en declinación.
- c) **Oportunidades perdidas:** mercados dinámicos en los cuales el producto no es competitivo, disminuyendo su participación.

d) Retrocesos: mercados estacionarios, estancados o en declinación, en los cuales el producto disminuye su participación.

Si un mercado tiene un factor de Atractivo de Mercado (**Aij**), superior o igual al V. C. será considerado *Dinámico*, pues posee una estructura importadora favorable. Por el contrario, si es menor al V. C., se considerará *Estacionario*, es decir, menos atractivo. Los mercados dinámicos se posicionan en la mitad derecha de la matriz.

Si un mercado tiene un factor de Participación de Mercado (**Pij**), superior o igual al V. C., es considerado *Dinámico*, pues el producto colombiano aumenta o mantiene su participación en el mercado estudiado. Si por el contrario, si el factor fuese menor que el V.C., se considerará *Estacionario*, es decir, se pierde participación en el mercado. Los mercados dinámicos se posicionan en la mitad superior de la matriz.

Obtención de datos

Los datos para calcular los índices **Mj**, **Mij** y **Nij**, se obtuvieron desde la base de datos Comtrade de la Organización de las Naciones Unidas, mientras que para calcular los valores críticos **Aij** y **Pij** se recurrió, en primer lugar, a la base de datos estadísticos de la OMC para obtener el índice de crecimiento de las importaciones mundiales de productos textiles y/o confecciones según el caso, y en segundo lugar, se recurre nuevamente a la base de datos UN Comtrade para obtener el índice de crecimiento de las importaciones mundiales del producto y el índice de crecimiento de las exportaciones colombianas del producto.

Los datos obtenidos de la base Comtrade han sido filtrados bajo la clasificación SITC Rev.3 con el fin de dar una mayor uniformidad a las estadísticas obtenidas desde las bases de datos colombianas, las cuales, en su mayoría, tratan la información bajo dicha clasificación.

Selección de productos

La base de datos Comtrade distingue 18 categorías de productos para el sector textil y 19 categorías para el sector de las confecciones. Ambas se detallan en los cuadros 6 y 7.

Selección de los mercados

Se analizaron las exportaciones colombianas del producto según el país de destino, durante el período comprendido entre 1991 y 2010, disponibles en la base de datos Comtrade. Como criterio de selección se eligieron los mercados que en la actualidad presentan una participación relevante de las importaciones del producto, y que además cuentan con todos los datos para su evaluación.

Cuadro 6. Clasificación de productos textiles según Rev.3.

Jute and other textile bast fibres, raw or retted [SITC Rev.3 code 2641]
Tubes, pipes, hoses, of unhard.vulc. rubber, reinf./comb. only with textile [SITC Rev.3 code 62143]
TEXTILE YARN [SITC Rev.3 code 651]
Yarn of jute or of other textile bast fibres of group 264 [SITC Rev.3 code 65197]
FABRICS,MAN-MADE FIBRES [SITC Rev.3 code 653]
OTH.TEXTILE FABRIC,WOVEN [SITC Rev.3 code 654]
Fabrics, woven, of jute or of other textile bast fibres of group 264 [SITC Rev.3 code 6545]
Gauze (other than narrow fabrics), of textile materials (other than cotton) [SITC Rev.3 code 65494]
SPECIAL YARN,TXTL.FABRIC [SITC Rev.3 code 657]
Textile fabrics impregnated, coated, covered or laminated with plastics, [SITC Rev.3 code 65732]
Wadding,etc.machine use [SITC Rev.3 code 6577]
Wadding of textile materials and articles thereof; textile fibres not exc [SITC Rev.3 code 65771]
Textile products and articles, for technical uses [SITC Rev.3 code 65773]
Rubber thread and cord, textile-covered [SITC Rev.3 code 65781]
Textile hose-piping and similar textile tubing, with or without lining, a [SITC Rev.3 code 65791]
Sacks and bags, of textile for packing of goods, of man-made textile mate [SITC Rev.3 code 65813]
Sacks and bags, of textile for packing of goods, of other textile material [SITC Rev.3 code 65819]
Textile-spinning, doubling or twisting machines; textile-winding (includi) [SITC Rev.3 code 72443]

Fuente: Database COMTRADE-UN

Cuadro 7. Clasificación de las confecciones según Rev.3.

WORN CLOTHING,TEXTL.ARTL [SITC Rev.3 code 269]
Worn clothing,textls,rag [SITC Rev.3 code 2690]
Clothing, clothing accessories, travelling rugs and blankets, household l [SITC Rev.3 code 26901]
Clothes-drying machines, each of a dry linen capacity not exceeding 10 kg [SITC Rev.3 code 77512]
Travel sets for personal toilet, sewing or shoe or clothes cleaning [SITC Rev.3 code 8313]
CLOTHING AND ACCESSORIES [SITC Rev.3 code 84]
MENS,BOYS CLOTHING,KNIT [SITC Rev.3 code 843]
Babies'garmnts,clths acc [SITC Rev.3 code 8451]
Babies' garments and clothing accessories, not knitted or crocheted [SITC Rev.3 code 84511]
Babies' garments and clothing accessories, knitted or crocheted [SITC Rev.3 code 84512]
CLOTHING ACCESSRS,FABRIC [SITC Rev.3 code 846]
Accessories, notknitted [SITC Rev.3 code 8461]
Other made-up clothing accessories; parts of garments or of clothing other [SITC Rev.3 code 84619]
Made-up clothing accessories, n.e.s.; parts of garments or of clothing ac [SITC Rev.3 code 84699]
CLOTHNG,NONTXTL;HEADGEAR [SITC Rev.3 code 848]
Leather apparel,accessrs [SITC Rev.3 code 8481]
Other clothing accessories, of leather or of composition leather [SITC Rev.3 code 84819]
Articles of apparel and clothing accessories, of plastics [SITC Rev.3 code 84821]
Other articles of apparel and clothing accessories, for all purposes, of [SITC Rev.3 code 84829]

Fuente: Database COMTRADE-UN

III. 1.3 Resultados para el sector textil

Selección del producto

De las 18 categorías, se consideró solo la 657, ya que por sí sola explica el 36% de las exportaciones totales de textiles realizadas por Colombia. A modo de ejemplo, para el año 2010, el monto exportado de este producto fue de USD 70.473.054 FOB, mientras que el producto de código 651 presentó envíos por valor de USD 45.267.909 FOB, algo así como el 64% del valor anterior. Las restantes categorías se refieren a otras clases de textiles y productos para embalaje.

Selección de los mercados

Se seleccionaron los mercados de Estados Unidos, Venezuela, Ecuador y México; que en su conjunto representan el 76% de las exportaciones correspondientes al período 1991-2010 y que habían mantenido un nivel alto de exportación en los últimos cinco años. Además se incluyó Brasil, país que figura para el año 2010 en el quinto destino más importante para las exportaciones del producto 657. Por último, el autor ha seleccionado el mercado de Canadá con el objeto de evaluar su atractivo (Aij), ya que Colombia firmó recientemente (Agosto de 2011) el TLC con este país.

Se debe aclarar que, aunque Perú figura dentro de los primeros cinco lugares durante los últimos años de estudio, no se ha incluido dentro de la selección porque en la base Comtrade no figuran datos bajo la Rev. 3 para el año 1991. Y es precisamente este año el que se toma como base para la construcción de los índices.

Evaluación de la competitividad:

Período 2001-2010

Los cambios temporales (Cij) obtenidos para los mercados seleccionados son los siguientes:

Tabla 13. Textiles: Índices obtenidos para los mercados en estudio, 2001-2010.

Mercado\Cij	Mj	Mij	Nij	Aij	Pij
Brasil	121,48	109,61	1652,93	0,95	8,36
Canadá	-2,55	19,69	26,64	1,23	1,06
Ecuador	89,38	98,10	93,56	1,05	0,98
Estados Unidos	27,25	45,34	150,97	1,14	1,73
México	-4,63	7,98	45,93	1,13	1,35
Venezuela	223,42	229,96	344,24	1,02	1,35

Fuente: Elaboración propia a partir de las bases de datos COMTRADE-UN y OMC.

A partir de los índices requeridos para la evaluación de la competitividad, es posible calcular los valores de los factores de Atractivo de Mercado (Aij) y Participación de Mercado (Pij), los cuales se muestran en la columna 5 y 6 de la anterior tabla.

Determinación de valores críticos

- a) El valor crítico del **Aij**, se obtiene de la siguiente forma:

Índice de crecimiento de las importaciones mundiales de tejidos especiales de fibras textiles

= 45,45

Índice de crecimiento de las importaciones mundiales de productos textiles = 34,18

V.C.Aij = $(100 + 45,45) / (100 + 34,18) = 1,08$

b) El valor crítico del **P_{ij}**, se obtiene:

Índice de crecimiento de las exportaciones colombianas de fibras textiles = 114,28

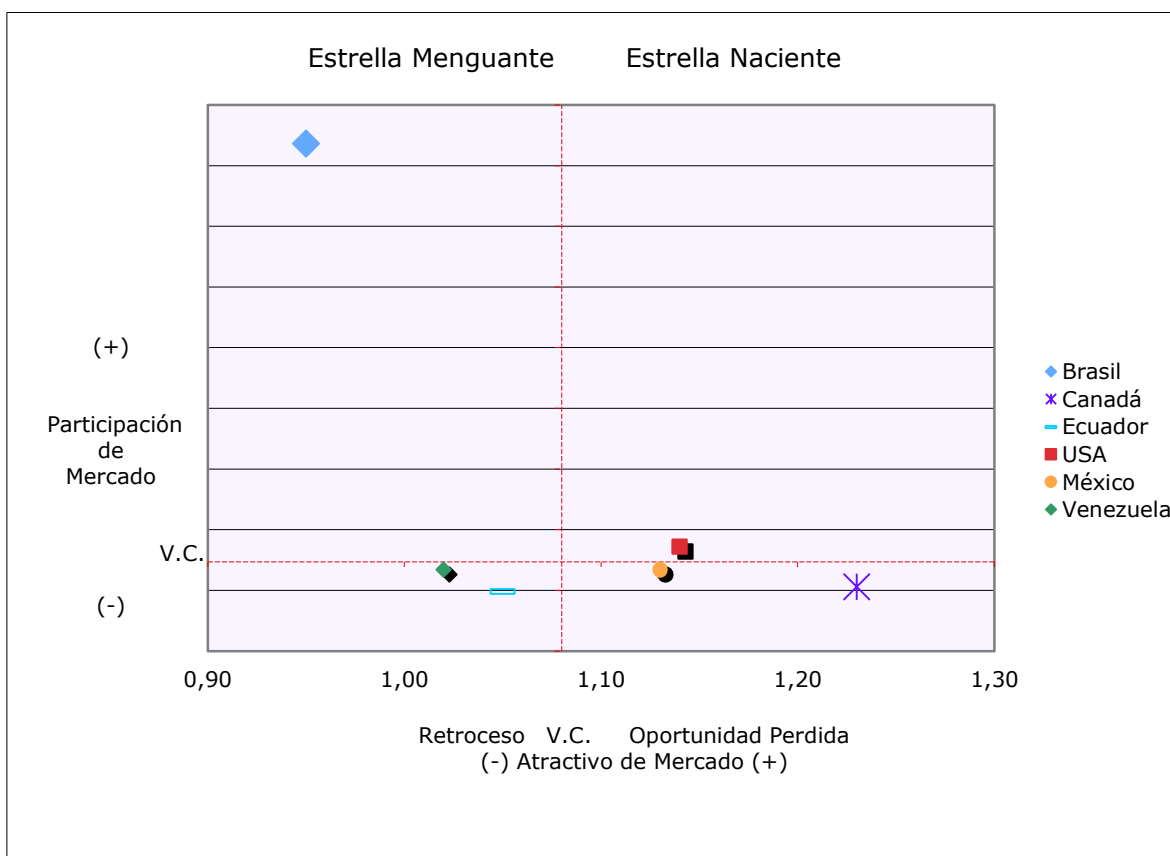
Índice de crecimiento de las importaciones mundiales de tejidos especiales de fibras textiles
= 45,45

$$\text{V.C. } P_{ij} = (100+114,28)/(100+45,45) = \mathbf{1,47}$$

La información anterior se presenta de manera gráfica, de acuerdo a su posición en la Matriz de Competitividad del cuadro 5. En este plano cartesiano, el eje de las abscisas (eje x), representa al factor de Atractivo de Mercado, mientras que el eje de las ordenadas (eje y), representa al factor de Participación de Mercado, en donde el eje X toma el valor 1,08 (valor crítico de Participación de Mercado), y el eje Y toma el valor 1,47 (valor crítico de Atractivo de Mercado).

Durante el período 2001-2010, en el gráfico 34 se aprecia que el nivel de Atractivo de Mercado para las fibras textiles fue relativamente similar en todos los países estudiados, con valores que se concentraron en torno al promedio mundial o valor crítico (1,08). A pesar de esto, tres de seis mercados presentaron un índice de Atractivo (A_{ij}) superior al valor crítico, es decir, fueron Dinámicos.

Gráfico 34. Matriz de competitividad del sector textil, 2001-2010



Fuente: Elaboración propia a partir de los índices obtenidos Aij y Pij para los mercados en estudio.

Cuadro 8. Competitividad de las fibras textiles colombianas en los mercados seleccionados, 2001-2010.

j	Mercado	Atractivo de mercado (Aij)	Participación de mercado (Pij)	Posición matriz competitividad
1	Brasil	Estacionario	Dinámico	Estrella menguante
2	Canadá	Dinámico	Estacionario	Oportunidad perdida
3	Ecuador	Estacionario	Estacionario	Retroceso
4	Estados Unidos	Dinámico	Dinámico	Estrella naciente
5	México	Dinámico	Estacionario	Oportunidad perdida
6	Venezuela	Estacionario	Estacionario	Retroceso

Fuente: Elaboración propia a partir de los índices obtenidos Aij y Pij para los mercados en estudio.

El mercado más Dinámico fue Canadá ($A_2= 1,23$), seguido por Estados Unidos ($A_4= 1,14$), y México ($A_5= 1,13$). En todos los mercados seleccionados, las importaciones de fibras especiales de textiles, presentaron índices positivos de crecimiento. En cuanto a las importaciones de productos textiles en general, Canadá y México presentaron índices negativos de crecimiento.

En cuanto a los mercados más estacionarios, en primer lugar encontramos a Brasil ($A_1= 0,95$), en segundo lugar Venezuela ($A_6= 1,02$), y por último Ecuador ($A_3= 1,05$). Estos tres mercados presentaron altos índices de crecimiento en sus importaciones de textiles (M_j), y de fibras especiales de textiles (M_{ij}), sin embargo, la relación existente entre ambos (M_{ij} / M_j), fue inferior al promedio mundial.

El mercado más dinámico para Colombia, con respecto a su participación en él, fue Brasil ($P_1= 8,36$), y le sigue con una gran diferencia, Estados Unidos ($P_4= 1,73$).

Dentro de los mercados que se perfilan como estacionarios, encontramos a Ecuador ($P_3= 0,98$), Canadá ($P_2= 1,06$) y México y Venezuela ($P_5=P_6= 1,35$), ambos con el mismo valor. Estos mercados presentan un índice (P_{ij}) por debajo del promedio mundial ($1,47$), lo que denota que Colombia ha perdido participación dentro de ellos.

Período 1991-2000

Los cambios temporales (C_{ij}) obtenidos para los mercados seleccionados son los siguientes:

Tabla 14. Textiles: Índices obtenidos para los mercados en estudio, 1991-2000.

Mercado\Cij	Mj	Mij	Nij	Aij	Pij
Brasil	66,05	131,04	1745,47	1,39	7,99
Canadá	38,61	44,58	116,74	1,04	1,50
Ecuador	39,53	36,12	89,59	0,98	1,39
Estados Unidos	38,03	47,10	1014,37	1,07	7,58
México	116,96	135,46	1040,39	1,09	4,84
Venezuela	-4,12	27,18	35,13	1,33	1,06

Fuente: Elaboración propia a partir de las bases de datos COMTRADE-UN y OMC.

Determinación de valores críticos:

- a) El valor crítico del **Aij**, se obtiene de la siguiente forma:

Índice de crecimiento de las importaciones mundiales de tejidos especiales de fibras

textiles = 41,42

Índice de crecimiento de las importaciones mundiales de productos textiles = 22,12

$$\mathbf{V.C.Aij} = (100 + 41,42)/(100 + 22,12) = \mathbf{1,15}$$

- b) El valor crítico del **Pij**, se obtiene:

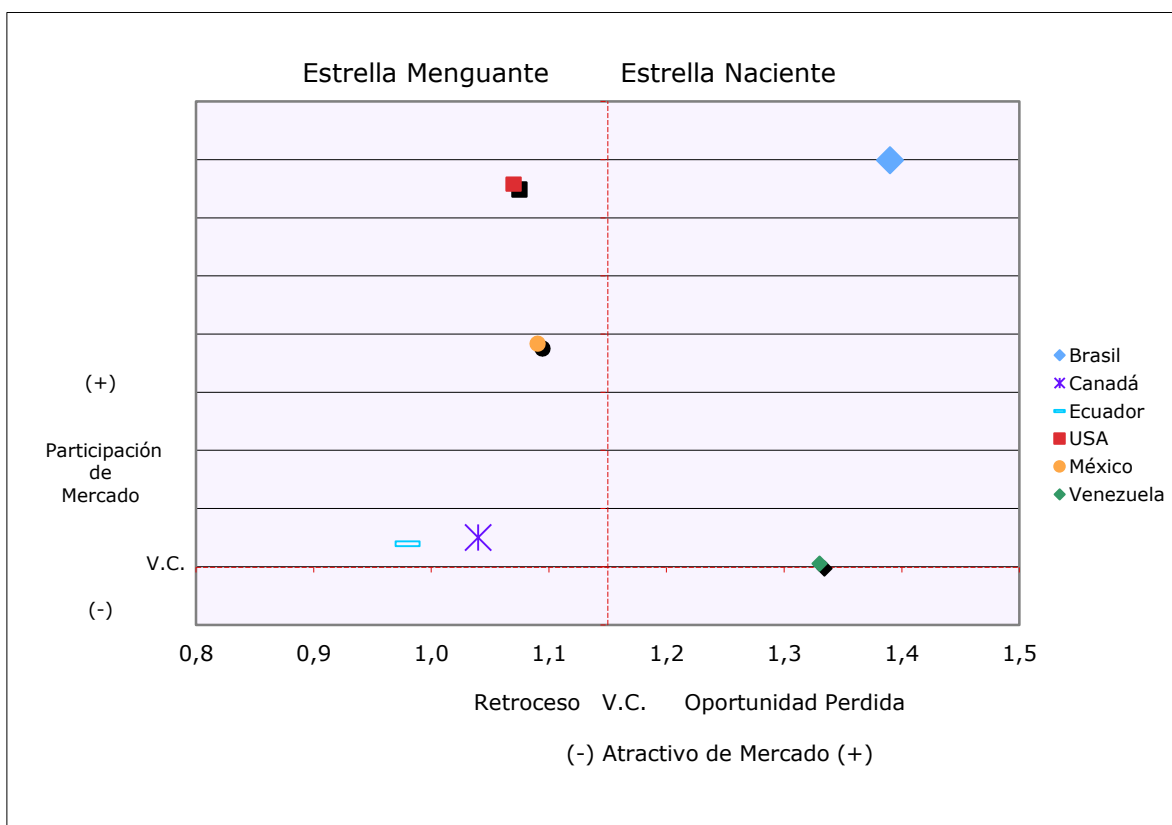
Índice de crecimiento de las exportaciones colombianas de fibras textiles = 40,35

Índice de crecimiento de las importaciones mundiales de fibras textiles = 41,42

$$\mathbf{V.C. Pij} = (100 + 40,35)/(100 + 41,42) = \mathbf{0,99}$$

En el siguiente plano cartesiano, el eje de las abscisas (eje x), representa al factor de Atractivo de Mercado, mientras que el eje de las ordenadas (eje y), representa al factor de Participación de Mercado, en donde el eje X toma el valor 1,15 (valor crítico de Participación de Mercado), y el eje Y toma el valor 0,99 (valor crítico de Atractivo de Mercado).

Gráfico 35. Matriz de competitividad del sector textil, 1991-2000



Fuente: Elaboración propia a partir de los índices obtenidos A_{ij} y P_{ij} para los mercados en estudio.

Cuadro 9. Competitividad de las fibras textiles colombianas en los mercados seleccionados, 1991-2000

j	Mercado	Atractivo de mercado (A_{ij})	Participación de mercado (P_{ij})	Posición matriz competitividad
1	Brasil	Dinámico	Dinámico	Estrella naciente
2	Canadá	Estacionario	Dinámico	Estrella menguante
3	Ecuador	Estacionario	Dinámico	Estrella menguante
4	Estados Unidos	Estacionario	Dinámico	Estrella menguante
5	México	Estacionario	Dinámico	Estrella menguante
6	Venezuela	Dinámico	Dinámico	Estrella naciente

Fuente: Elaboración propia a partir de los índices obtenidos A_{ij} y P_{ij} para los mercados en estudio.

Para el período 1991-2000 se puede apreciar (gráfico 35) que el nivel de Atractivo de Mercado para las fibras textiles en los países estudiados, fue relativamente similar en todos, con valores que se concentraron en torno al promedio mundial o valor crítico (1,15). Solo dos de los seis mercados estudiados presentaron un índice de Atractivo (A_{ij}) superior al valor crítico, es decir, fueron dinámicos.

El mercado más dinámico fue Brasil ($A_1 = 1,39$), y en segundo lugar Venezuela ($A_6 = 1,33$). En todos los mercados seleccionados, las importaciones de fibras textiles presentaron índices positivos de crecimiento. En cuanto a las importaciones del sector textil, solo Venezuela presentó índices negativos de crecimiento.

Dentro de los mercados más estacionarios, encontramos a Ecuador ($A_3 = 0,98$), seguido de Canadá ($A_2 = 1,04$), Estados Unidos ($A_4 = 1,07$) y México ($A_5 = 1,09$). Estos mercados presentaron moderados índices de crecimiento en sus importaciones de textiles (M_j), y de fibras especiales de textiles (M_{ij}), por lo tanto, la relación existente entre ambos (M_{ij} / M_j), fue inferior al promedio mundial.

El mercado más dinámico para Colombia, con respecto a su participación en él fue Brasil ($P_1 = 7,99$), seguido de Estados Unidos ($A_4 = 7,58$), México ($A_5 = 4,84$), Canadá ($A_2 = 1,50$), Ecuador ($A_3 = 1,39$) y en último lugar Venezuela ($A_6 = 1,06$). Ninguno de los mercados seleccionados se perfilaba como estacionario para las exportaciones de fibras textiles colombianas.

Evolución de la competitividad

El siguiente cuadro ilustra la posición competitiva obtenida para ambos períodos de estudio, que abarcan en su totalidad las dos décadas durante las cuales Colombia ha venido profundizando sus reformas y políticas para su actual proceso de globalización.

Cuadro 10. Evolución de las posiciones competitivas de fibras textiles colombianas en los mercados seleccionados.

Mercado	Período	
	1991-2000	2001-2010
Brasil	Estrella naciente	Estrella menguante
Canadá	Estrella menguante	Oportunidad perdida
Ecuador	Estrella menguante	Retroceso
Estados Unidos	Estrella menguante	Estrella naciente
México	Estrella menguante	Oportunidad perdida
Venezuela	Estrella naciente	Retroceso

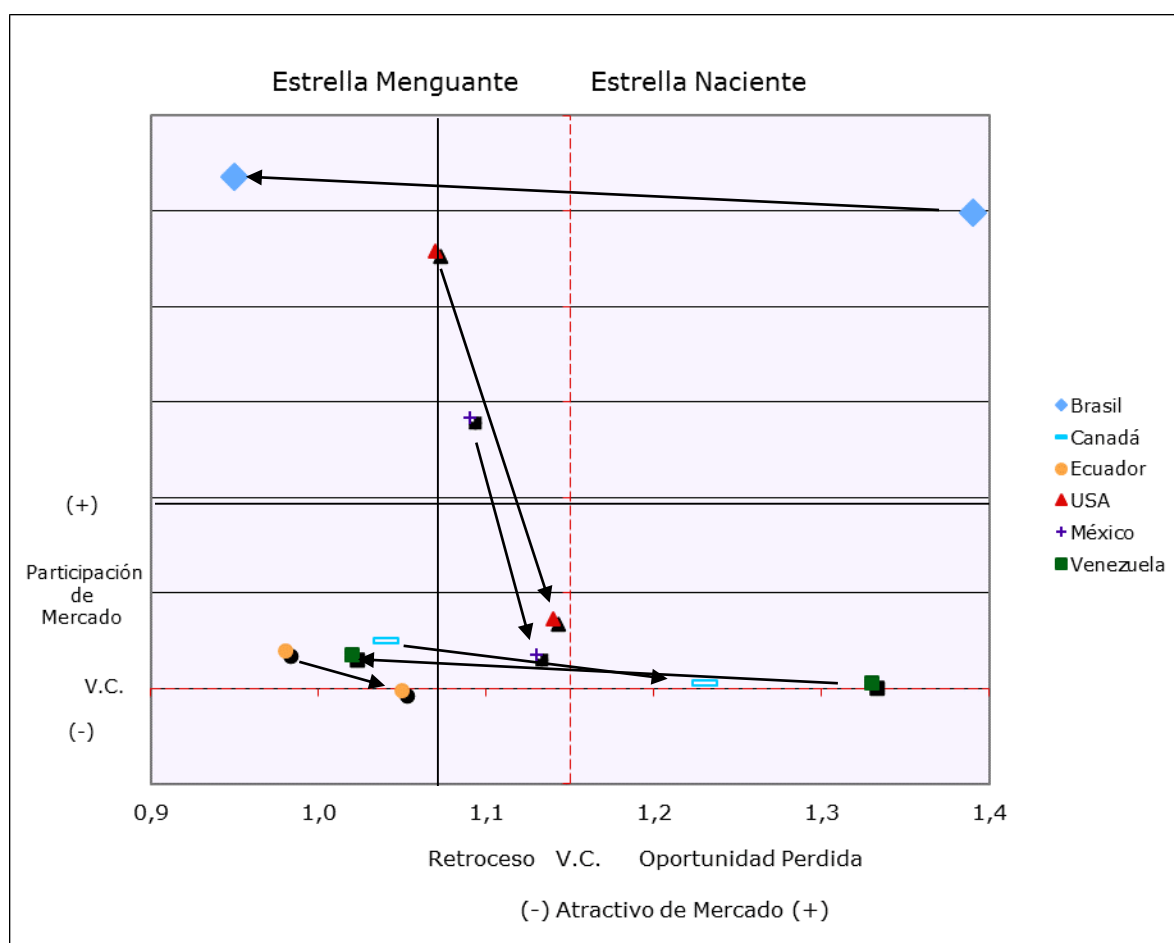
Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados del modelo.

Se puede observar que las exportaciones de fibras textiles no conservaron su posición competitiva en ninguno de los mercados estudiados. Sin embargo, en todos ellos existieron variaciones en los niveles de Atractivo y Participación de Mercado, entre un período y otro. El gráfico 36 refleja la situación competitiva de estos seis mercados, para ambos períodos.

Los dos planos cartesianos que se aprecian en este gráfico representan los dos períodos estudiados para el producto. Para el período 1991-2000 los V. C. son 1,15 y 0,99 para Atractivo de Mercado y Participación de Mercado respectivamente (línea punteada), mientras que para el período 2001-2010 los valores críticos correspondientes son 1,08 y 1,47 (línea continua). La evolución a través de ambos períodos se ilustra con flechas.

En el análisis comparativo de ambos períodos se observa que, gran parte de estos países se mantienen dentro de los primeros lugares de importancia, como destino de las exportaciones de fibras textiles. Se destaca la posición obtenida por Venezuela, ya que pasó de la segunda posición en el primer período a la primera posición en el período 2001-2010. De forma contraria, Estados Unidos que por tradición había sido el principal destino de dichas exportaciones, pasa de la primera posición en 1991-2000 a la tercera posición en 2001-2010, siendo superado por Venezuela y Ecuador.

Gráfico 36. Evolución de las posiciones competitivas de textiles, ambos períodos.



Fuente: Elaboración propia a partir de los índices obtenidos Aij y Pij para los mercados en estudio.

Las fibras textiles se encuentran actualmente en una posición competitiva a nivel mundial de Estrella Menguante, ya que la evolución de los valores críticos (de 1,15 a 1,08), muestra que el producto es dinámico en un mercado mundial que ha disminuido sus niveles de atractivo, ganando participación de mercado (de 0,99 a 1,47).

La caída en el nivel de Atractivo de Mercado mundial, se debe al ingreso de China en la OMC y la crisis financiera mundial en el año 2008. A nivel interno, el desmonte de algunos beneficios tributarios que subvencionaban las exportaciones colombianas de bienes no tradicionales, hicieron menos competitivos los textiles en los mercados externos. Esta última situación se observa en el 2002, cuando Colombia notifica la eliminación de la subvención a las exportaciones relacionadas con el Certificado de Reembolso Tributario (CERT).

En Brasil, el producto pasó de la posición de Estrella Naciente a Estrella Menguante. El movimiento de las posiciones competitivas muestra una disminución del Atractivo de Mercado, y un aumento de la Participación de Mercado. Esta situación responde a que las importaciones de fibras textiles por parte de este mercado disminuyeron, pasando de un $Mij = 131,04$ en el período 1991-2000, a un $Mij = 109,61$ para el período 2001-2010. Sin embargo, aunque la disminución de las importaciones de textiles en el mercado brasilero es bastante grande, la cantidad de producto que se compra a Colombia disminuyó en una menor proporción. Ello se puede corroborar al calcular la cuota de mercado de las exportaciones del producto colombiano a dicho destino. Esta cuota presenta un valor de crecimiento del 96% entre los años 2000 y 2010.

En Canadá las fibras textiles pasaron de la posición de Estrella Menguante a Estrella Naciente. El aumento en el nivel de Atractivo de Mercado, en comparación con el primer período, se debe a que la demanda por parte de Canadá de productos del sector textil

disminuyó un 2,55% durante el período 2001-2010. Mientras que la demanda por fibras textiles procedentes del mundo aumentó un 19%, las procedentes de Colombia aumentaron en un 26,6%. Aun así, el producto se mostró poco competitivo al no poder sostener el crecimiento del mercado, perdiendo participación en aproximadamente un 30%.

Por su parte, en Ecuador las fibras textiles de origen colombiano pasaron de Estrella Menguante a Retroceso. El Atractivo de Mercado aumentó durante el segundo período debido al aumento del 200% de las compras de fibras textiles. Sin embargo, la participación colombiana disminuyó para el segundo período. Lo que implica que Ecuador se está abasteciendo de dichas fibras en otros mercados.

En el caso de Estados Unidos, el producto pasó de Estrella Menguante a Estrella Naciente. El Atractivo de Mercado aumentó como consecuencia del aumento de las importaciones de fibras textiles en relación con los demás productos del sector textil. Sin embargo, las fibras textiles de origen colombiano perdieron casi un 80% de participación en este mercado.

El mercado de México pasa de ser una Estrella Menguante a una Oportunidad Perdida. El Atractivo de Mercado aumenta para el segundo período como consecuencia de un aumento relativo de las importaciones de fibras textiles con respecto a los demás productos de origen textil. También encontramos que dentro de este mercado, Colombia ha perdido participación, pasando dicho índice de $P_{ij} = 4,84$ a tan solo un $P_{ij} = 1,35$ en el segundo período. El producto colombiano se encontraba en una buena posición de competitividad hasta la firma del NAFTA en 1994, cuando las confecciones de México comenzaron a entrar a Estados Unidos totalmente libres de aranceles, siempre y cuando, las materias primas (en este caso las fibras textiles) sean de origen mexicano o de Estados Unidos.

Por último, en el mercado venezolano el producto pasa de Estrella Naciente a Retroceso para el segundo período. El Atractivo de Mercado se encuentra por debajo del promedio mundial, lo que significa que el mercado se ha estancado o se encuentra en declinación. Dentro de este mercado, Colombia ha ganado participación, a pesar de que su cuota de exportaciones de productos textiles está disminuyendo.

III. 1.4 Resultados para el sector de las confecciones

Selección del producto

Bajo la Rev.3, la base de datos Comtrade cuenta con 19 clasificaciones para los productos confeccionados a partir de fibras textiles. Después de analizar las cifras se ha considerado el código 84, ya que por sí solo explica el 84,44% de las exportaciones totales de confecciones desde Colombia. Para el año 2010, el monto exportado bajo este código fue de USD 650.072.265 FOB, mientras que el producto de código 843 presentó envíos por valor de USD 53.770.282 FOB, lo que equivale al 7% del total de las exportaciones de confecciones.

Selección de los mercados

Se seleccionaron los mercados de Estados Unidos, Venezuela, Ecuador y México; que en promedio representan el 82% de las exportaciones correspondientes al período 1991-2010 y que habían mantenido un nivel alto de exportación en los últimos cinco años. Además se incluyó Brasil, país que entre los años 2004 y 2010 presenta un incremento en sus importaciones del producto de un 545%. Por último, al igual que con el sector textil, se ha seleccionado el mercado de Canadá con el objeto de evaluar su atractivo (Aij) ya que Colombia firmó en 2011 el TLC con este país.

Se debe aclarar que, aunque Perú figura en el quinto lugar de importancia como destino de las exportaciones de este producto, durante los dos últimos años que abarca el estudio (2009 y 2010), no se ha incluido dentro de la selección porque en la base Comtrade no figuran datos bajo la Rev. 3 para el año 1991. Año que se toma como base para la construcción de los índices.

Evaluación de la competitividad:

Período 2001-2010

Los cambios temporales (Cij) obtenidos para los mercados seleccionados son los siguientes:

Tabla 15. Confecciones: Índices obtenidos para los mercados en estudio, 2001-2010.

Mercado\Cij	Mj	Mij	Nij	Aij	Pij
Brasil	310,85	326,82	116,68	1,04	0,51
Canadá	61,13	63,06	16,27	1,01	0,71
Ecuador	84,45	77,35	55,52	0,96	0,88
Estados Unidos	40,90	39,93	-26,12	0,99	0,53
México	-25,70	-20,31	76,71	1,07	2,22
Venezuela	201,49	184,50	219,03	0,94	1,12

Fuente: Elaboración propia a partir de las bases de datos COMTRADE-UN y OMC.

Determinación de valores críticos

- a) El valor crítico del **Aij**, se obtiene de la siguiente forma:

Índice de crecimiento de las importaciones mundiales de vestidos y accesorios = 36,99

Índice de crecimiento de las importaciones mundiales de confecciones = 47,86

$$\mathbf{V.C.Aij} = (100 + 36,99)/(100 + 47,86) = \mathbf{0,92}$$

b) El valor crítico del **P_{ij}**, se obtiene:

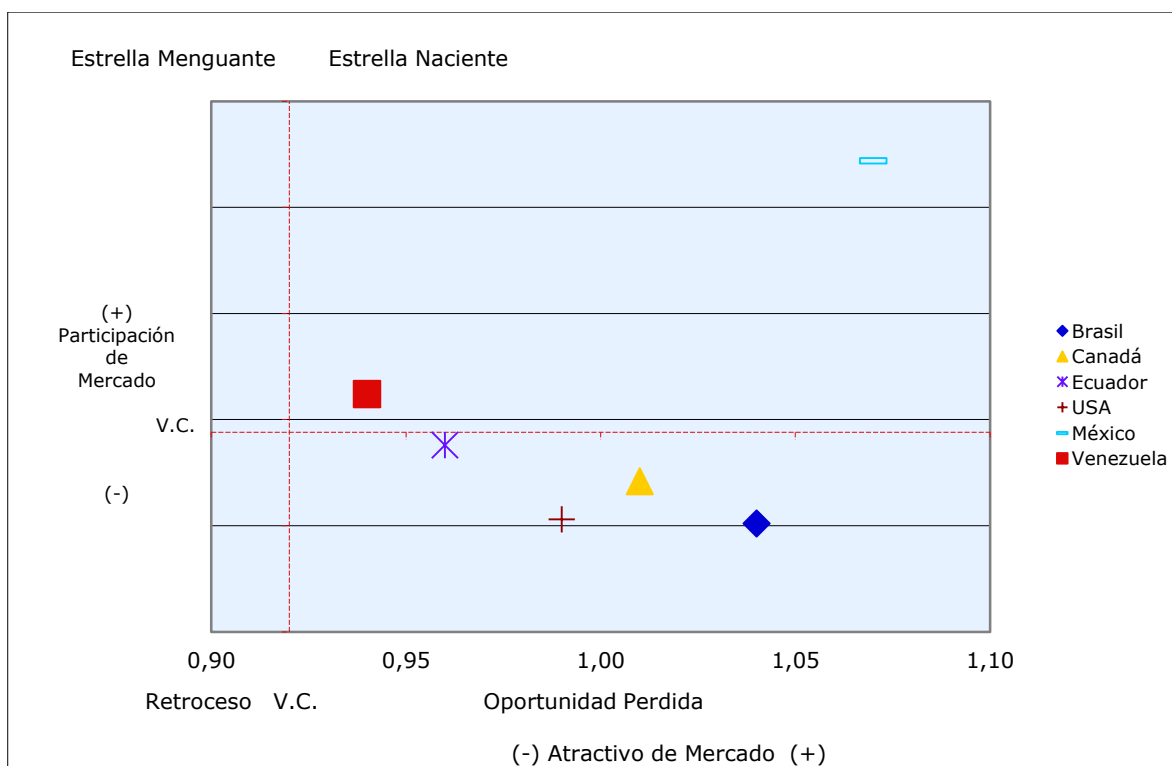
Índice de crecimiento de las exportaciones colombianas de vestidos y accesorios = 29,18

Índice de crecimiento de las importaciones mundiales de confecciones y accesorios = 36,99

$$\text{V.C. } P_{ij} = (100 + 29,18)/(100 + 36,99) = 0,94$$

La información anterior se presenta de manera gráfica, de acuerdo a su posición en la Matriz de Competitividad del cuadro 5.

Gráfico 37. Matriz de competitividad del sector confecciones, 2001-2010



Fuente: Elaboración propia a partir de los índices obtenidos A_{ij} y P_{ij} para los mercados en estudio.

Cuadro 11. Competitividad de las confecciones y accesorios colombianos en los mercados seleccionados, 2001-2010

j	Mercado	Atractivo de mercado (Aij)	Participación de mercado (Pij)	Posición matriz competitividad
1	Brasil	Dinámico	Estacionario	Oportunidad perdida
2	Canadá	Dinámico	Estacionario	Oportunidad perdida
3	Ecuador	Dinámico	Estacionario	Oportunidad perdida
4	Estados Unidos	Dinámico	Estacionario	Oportunidad perdida
5	México	Dinámico	Dinámico	Estrella naciente
6	Venezuela	Dinámico	Dinámico	Estrella naciente

Fuente: Elaboración propia a partir de los índices obtenidos Aij y Pij para los mercados en estudio.

Para el período 2001-2010, se aprecia (gráfico 37) que el nivel de Atractivo de Mercado para las confecciones y accesorios fue relativamente similar en todos los países estudiados, con valores que se concentraron en torno al promedio mundial o valor crítico (0,92). Todos los mercados dentro de la selección presentaron un índice de Atractivo (Aij) superior al valor crítico, es decir, fueron dinámicos.

El mercado más dinámico fue México (A5= 1,07), seguido por Brasil (A1= 1,04), Canadá (A2= 1,01), Estados Unidos (A4= 0,99), Ecuador (A3= 0,96) y Venezuela (A6= 0,94). Todos los mercados seleccionados excepto México, presentaron índices positivos de crecimiento en sus importaciones de confecciones y accesorios. En cuanto a las importaciones de confecciones en general, nuevamente es México quien presenta índices negativos de crecimiento.

El mercado más dinámico para Colombia, con respecto a su participación en él fue México (P5= 2,22), le sigue con una gran diferencia Venezuela (P6= 1,12).

Dentro de los mercados que se perfilan como estacionarios, encontramos a Brasil (P1= 0,51), Estados Unidos (P4= 0,53), Canadá (P2= 0,71) y Ecuador (P3= 0,88). Estos mercados

presentan un índice (Pij) por debajo del promedio mundial (0,94), lo que denota que Colombia ha perdido participación dentro de ellos.

Período 1991-2000

Los cambios temporales (Cij) obtenidos para los mercados seleccionados son los siguientes:

Tabla 16. Confecciones: Índices obtenidos para los mercados en estudio, 1991-2000

Mercado\Cij	Mj	Mij	Nij	Aij	Pij
Brasil	153,00	141,29	-18,78	0,95	0,34
Canadá	28,71	27,89	14,39	0,99	0,89
Ecuador	98,80	112,56	251,81	1,07	1,66
Estados Unidos	56,00	56,15	15,61	1,00	0,74
México	136,07	102,88	101,84	0,86	0,99
Venezuela	34,63	34,70	25,27	1,00	0,93

Fuente: Elaboración propia a partir de las bases de datos COMTRADE-UN y OMC.

Determinación de valores críticos

- a) El valor crítico del **Aij**, se obtiene de la siguiente forma:

Índice de crecimiento de las importaciones mundiales de vestidos y accesorios = 35,2

Índice de crecimiento de las importaciones mundiales de confecciones = 33,33

$$\mathbf{V.C.Aij} = (100 + 35,24)/(100 + 33,33) = \mathbf{1,01}$$

- b) El valor crítico del **Pij**, se obtiene:

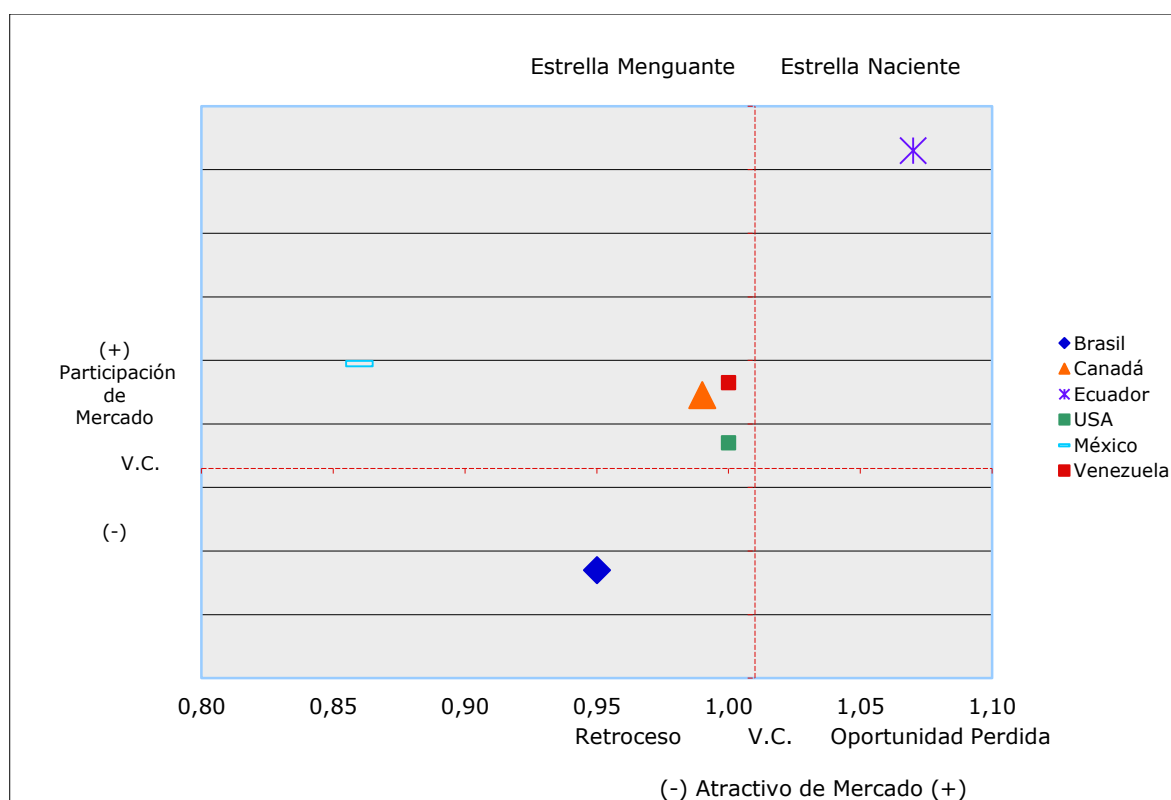
Índice de crecimiento de las exportaciones colombianas de vestidos y accesorios = -10,36

Índice de crecimiento de las importaciones mundiales de confecciones y accesorios = 35,24

$$\mathbf{V.C. Pij} = (100 - 10,36)/(100 + 35,24) = \mathbf{0,66}$$

La información anterior se presenta de manera gráfica a continuación.

Gráfico 38. Matriz de competitividad del sector confecciones, 1991-2000



Fuente: Elaboración propia a partir de los índices obtenidos Aij y Pij para los mercados en estudio.

Cuadro 12. Competitividad de las confecciones y accesorios colombianos en los mercados seleccionados, 1991-2000

j	Mercado	Atractivo de mercado (Aij)	Participación de mercado (Pij)	Posición matriz competitividad
1	Brasil	Estacionario	Estacionario	Retroceso
2	Canadá	Estacionario	Dinámico	Estrella menguante
3	Ecuador	Dinámico	Dinámico	Estrella naciente
4	Estados Unidos	Estacionario	Dinámico	Estrella menguante
5	México	Estacionario	Dinámico	Estrella menguante
6	Venezuela	Estacionario	Dinámico	Estrella menguante

Fuente: Elaboración propia a partir de los índices obtenidos Aij y Pij para los mercados en estudio.

Para el período 1991-2000, se aprecia dentro de los mercados seleccionados que solo uno de ellos presentó un índice de Atractivo (A_{ij}) superior al valor crítico (1,01), es decir, se cataloga como Dinámico. Este mercado fue Ecuador ($A_3= 1,07$).

Dentro de los mercados que se perfilan como estacionarios, se encuentran México ($A_5= 0,86$), Brasil ($A_1= 0,95$), Canadá ($A_2= 0,99$) y Estados Unidos y Venezuela con ($A_4=A_6= 1,00$).

Con respecto a la participación en el mercado, el que se presentó como más dinámico para Colombia fue Ecuador ($A_3= 1,66$), le siguen México ($A_5= 0,99$), Venezuela ($A_6= 0,93$), Canadá ($A_2= 0,89$) y Estados Unidos ($A_4= 0,74$).

El único mercado que se perfila como estacionario fue Brasil ($P_1= 0,34$). Este mercado presentaba un índice (P_{ij}) por debajo del promedio mundial (0,66), lo que denota que Colombia perdió participación, para dicho período, dentro de él.

Evolución de la competitividad

El siguiente cuadro ilustra la posición competitiva obtenida para ambos períodos de estudio.

Cuadro 13. Evolución de las posiciones competitivas de confecciones y accesorios colombianas en los mercados seleccionados.

Mercado	Período	
	1991-2000	2001-2010
Brasil	Retroceso	Oportunidad perdida
Canadá	Estrella menguante	Oportunidad perdida
Ecuador	Estrella naciente	Oportunidad perdida
Estados Unidos	Estrella menguante	Oportunidad perdida
México	Estrella menguante	Estrella naciente
Venezuela	Estrella menguante	Estrella naciente

Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados del modelo.

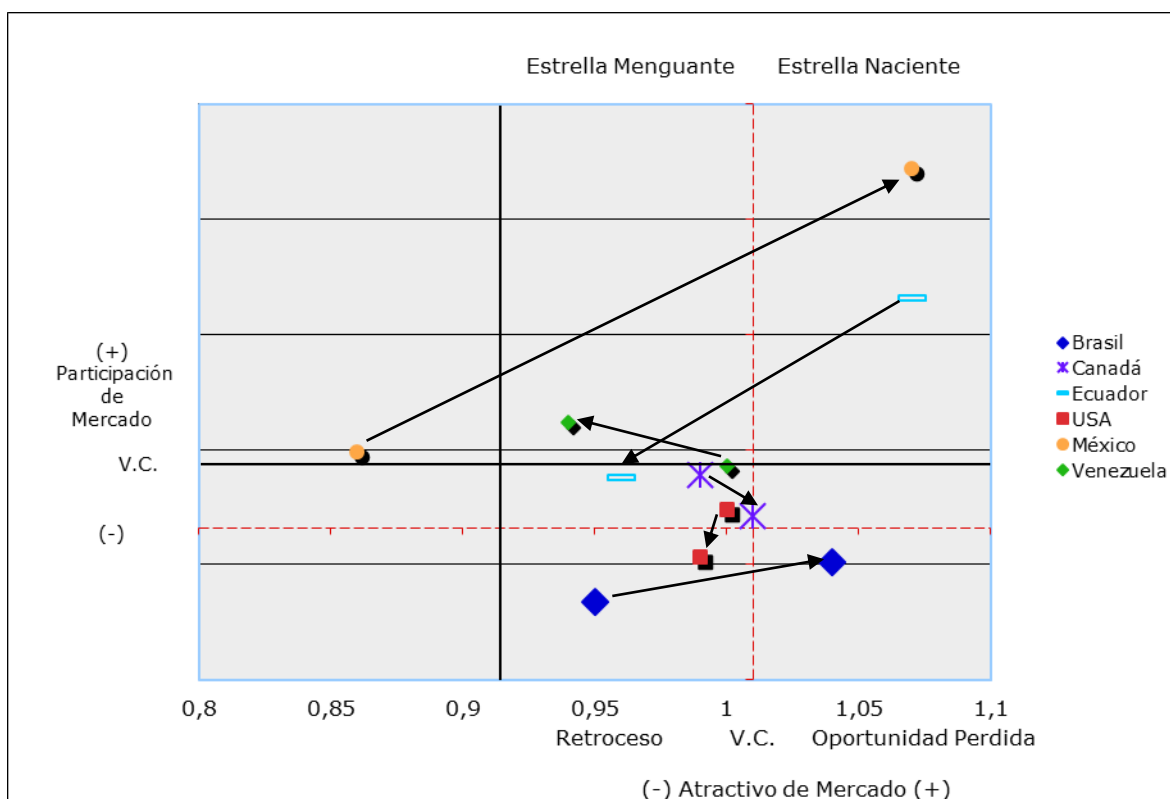
Se puede observar que las exportaciones de confecciones y accesorios no conservaron su posición competitiva en ninguno de los mercados estudiados. Sin embargo, en todos ellos, existieron variaciones en los niveles de Atractivo y Participación de Mercado, entre un período y otro. Estas variaciones se presentaron de forma favorable en los casos de Brasil, México y Venezuela, mercados en los cuales Colombia aumentó su participación.

Los dos planos cartesianos que se aprecian en el siguiente gráfico representan los dos períodos estudiados para el producto. Para el período 1991-2000 los V. C. son 1,01 y 0,66 para Atractivo de Mercado y Participación de Mercado respectivamente (línea punteada), mientras que para el período 2001-2010 los valores críticos correspondientes son 0,92 y 0,94 (línea continua). La evolución a través de ambos períodos se ilustra con flechas.

Analizando ambos períodos se observa que tres de estos países se mantienen dentro de los primeros lugares de importancia, como destino de las exportaciones de confecciones y accesorios. Ellos son: Estados Unidos, Venezuela y México. Se destacan la posición obtenida por Ecuador, el cual no figuraba entre los principales destinos de las exportaciones para el año 1991, pero durante los últimos cinco años se sostuvo en la cuarta posición, y el caso de Panamá, que ocupaba la segunda posición después de Estados Unidos en 1991 y sin embargo para el comienzo del segundo período de análisis ya no figuraba en las principales posiciones.

Las confecciones y accesorios se encuentran actualmente en una posición competitiva a nivel mundial de Estrella Menguante, ya que la evolución de los valores críticos (de 1,01 a 0,92), muestra que el producto es Dinámico en un mercado mundial que ha disminuido sus niveles de atractivo, ganando participación de mercado (de 0,66 a 0,94).

Gráfico 39. Evolución de las posiciones competitivas de confecciones, ambos períodos.



Fuente: Elaboración propia a partir de los índices obtenidos A_{ij} y P_{ij} para los mercados en estudio.

Dentro de los factores que explican la caída en el nivel de Atractivo de Mercado mundial, se encuentran los mismos que afectan al sector textil, como son: el ingreso de China en la OMC, la crisis financiera mundial en el año 2008 y el desmonte de algunos beneficios tributarios que subvencionaban las exportaciones colombianas de bienes no tradicionales.

En Brasil, el producto pasó de la posición de Retroceso a Oportunidad Perdida. El movimiento de las posiciones competitivas muestra aumentos, tanto en el Atractivo de Mercado como en la Participación de Mercado. Esta situación responde a que las importaciones de confecciones y accesorios por parte de este mercado aumentaron un 1876% durante todo el período de estudio, mientras que las exportaciones de Colombia a este destino solo aumentaron un 132%.

En el mercado canadiense las confecciones colombianas pasaron de la posición de Estrella Menguante a Oportunidad Perdida. El Atractivo de Mercado aumentó (0,99 a 1,01), mientras que la participación de Colombia disminuyó (0,89 a 0,71). En tanto que la demanda por confecciones y accesorios procedentes del mundo aumentó un 276% durante todo el período 1991-2010, las importaciones procedentes de Colombia aumentaron un 85%. En conclusión, el producto se mostró poco competitivo al no poder sostener el crecimiento del mercado, perdiendo participación en aproximadamente un 20%.

Por su parte, en Ecuador las confecciones y accesorios de origen colombiano pasaron de Estrella Naciente a Oportunidad Perdida. El Atractivo de Mercado disminuyó durante el segundo período, debido a la fuerte caída que presentaron las importaciones del producto ($M_{ij} = 112,56$ a $M_{ij} = 77,35$), lo que generó pérdida de participación del producto colombiano en este mercado ($P_{ij} = 1,66$ a $P_{ij} = 0,88$).

En el caso de Estados Unidos, el producto pasó de Estrella Menguante a Oportunidad Perdida. El Atractivo de Mercado disminuyó debido a la caída en las importaciones del sector y del producto, que se presentó a partir del año 2008, como consecuencia de la crisis financiera. Mientras que las importaciones procedentes del mundo cayeron un 12%, las importaciones del producto procedentes de Colombia disminuyeron un 34% en el año 2009 con respecto al año anterior. Esto generó una pérdida de participación del producto colombiano en este mercado como lo reflejan los valores P_{ij} , que pasaron de 0,74 a 0,53.

El mercado de México pasa de ser una Estrella Menguante a Estrella Naciente. El Atractivo de Mercado aumenta para el segundo período, como consecuencia de que aumenta la demanda del producto colombiano en relación a la demanda de los demás competidores. Esto se refleja en los valores M_{ij} que corresponden a 102,88 y -20,31 para el primer y segundo

período respectivamente. De esta forma, aunque el mercado se encuentra estacionario o en declinación, el producto de origen colombiano gana participación, pasando de un $P_{ij} = 0,99$ a $P_{ij} = 2,22$.

Por último, en el mercado venezolano el producto pasa de Estrella Menguante a Estrella Naciente. El Atractivo de Mercado disminuye como consecuencia de un menor índice de crecimiento de las importaciones del producto, en relación a las importaciones del sector en general. Sin embargo la demanda por el producto colombiano ha aumentado durante el segundo período ($N_{ij} = 219,03$), especialmente en los años 2007 y 2008 cuando las exportaciones a este destino se incrementan en un 125%. Debido a esto, aunque el mercado ha perdido atractivo, el índice de participación (P_{ij}) ha aumentado de 0,93 a 1,12.

III. 1.5 Conclusiones del modelo

Durante los últimos 20 años, correspondientes al período 1991-2010, los cinco principales destinos de las exportaciones colombianas de fibras textiles concentraron aproximadamente el 89% del monto total exportado. De todos ellos, los mercados de Estados Unidos, Venezuela y Ecuador participan en promedio con el 78%; a excepción del año 2010 y como consecuencia de la crisis política que se vivió con Venezuela, las exportaciones colombianas a este país sufrieron una fuerte caída y, por lo tanto, los tres destinos sumaron solo el 48%.

En términos comparativos, la evolución de la competitividad entre los períodos 1991-2000 y 2001-2010, demostró que el Atractivo de Mercado disminuyó en el segundo período, mientras que la Participación de Mercado de las fibras textiles colombianas a nivel mundial aumentó.

Durante el período 1991-2000 la participación de las fibras textiles colombianas creció en todos los mercados que se incluyeron dentro del estudio, pero solo dos de ellos presentaban una demanda creciente (Brasil y Venezuela). Lo que implica que a pesar de que la participación estaba creciendo, los productos de este sector se estaban posicionando en mercados estacionarios, rezagados o cuya demanda por estos artículos se encontraba en disminución.

Para el segundo período (2001-2010), encontramos que en solo dos de los mercados incluidos en el estudio (Brasil y Estados Unidos), la fibra textil colombiana gana terreno mientras que en los restantes cuatro mercados pierde participación (Canadá, Ecuador, México y Venezuela). En este último grupo encontramos dos oportunidades perdidas (Canadá y México), lo que significa que aunque la demanda está creciendo, los textiles colombianos están perdiendo cuota de mercado.

Los cinco principales destinos para las exportaciones de confecciones y accesorios de origen colombiano concentraron el 83% del monto total exportado. Durante el período de estudio (1991-2010), los mercados de Venezuela y Estados Unidos concentraron, aproximadamente, el 63% del total de estas exportaciones.

Al comparar ambos períodos, se encontró que el Atractivo de Mercado disminuyó, mientras que la Participación de Mercado de las confecciones y accesorios colombianos a nivel mundial aumentó.

Mientras en la primera década de estudio (1991-2000), las confecciones colombianas ganaban participación en cinco de los mercados incluidos en el estudio; Canadá, Ecuador, Estados Unidos, México y Venezuela, para la segunda década encontramos cuatro mercados cuya demanda está en crecimiento y Colombia ha perdido participación. Estos mercados se

constituyen como oportunidades perdidas y son ellos: Brasil, Canadá, Ecuador y Estados Unidos. También, en esta segunda década encontramos dos aciertos, lo que significa que las confecciones colombianas están ganando participación en mercados cuya demanda se constituye como dinámica y son ellos México y Venezuela.

En términos generales a nivel mundial la industria textil y de confección está perdiendo atractivo de mercado, sin embargo, los productos colombianos han ganado participación en algunos de los mercados que continúan siendo dinámicos como en el caso de México y Venezuela, para el sector de las confecciones y Estados Unidos para el sector textil.

Por lo tanto podemos concluir, a partir de este modelo, que la industria colombiana continúa especializándose en sectores de poco atractivo de mercado en el contexto internacional, lo que limita sus posibilidades de crecimiento económico y por ende del desarrollo. Y en lo concerniente a la cadena textil-confección el modelo indica que ambos sectores han perdido competitividad – salvo en contados casos- en lo transcurrido durante las dos últimas décadas.

Es importante tener presente que este modelo parte de la base de que la competitividad es la capacidad de las exportaciones de un país de aumentar su participación en el mercado mundial. Vista la competitividad desde esta óptica, es fácil concluir que estos sectores industriales han perdido atractivo de mercado. En parte puede ser cierto que, para algunos países como Colombia, dicha industria no resulte muy atractiva como consecuencia de los grandes competidores que han surgido a nivel internacional, como China, India y otros países del este asiático. Pero para estos últimos países que cuentan con la tecnología para producir grandes volúmenes y mano de obra barata, dicha industria tiene un importante atractivo de mercado. En efecto, el vestir es una necesidad básica para los seres humanos y la demanda por este bien podrá aumentar o disminuir dependiendo de los niveles de renta de una

población, pero muy difícilmente podrá cesar. Lo que finalmente implica que, seamos o no competitivos, es un sector que nunca perderá su atractivo de mercado.

En relación a este ejercicio y teniendo en cuenta el contexto económico y el período de tiempo para el cual se ha hecho, al modelo se le escapan dos eventos importantes que pueden afectar enormemente la competitividad de un país, región o localidad. Para el caso colombiano, estos eventos fueron la crisis financiera en el año 1998 y la crisis económica mundial de 2008.

En la primera de ellas, el país se obsesionó por defender la banda cambiaria con tasas de interés internas elevadísimas, resintiendo gravemente la rentabilidad de las empresas y la calidad de la cartera bancaria.

En 2008, la crisis económica que afectó al mundo industrializado, también llegó a Colombia, generando caídas en la actividad industrial, las exportaciones, la construcción y el empleo.

Estos eventos o situaciones económicas se escapan al modelo y nos llevan simplemente a concluir si en un período de tiempo hemos sido competitivos o no; como consecuencia de la cuota de mercado que hayamos ganado o perdido. Pero no dice nada acerca de los factores endógenos de la competitividad, ni mucho menos de la competitividad sistémica.

Recordando las conclusiones de (Krugman, 2001; Myrdal 1957; Rodrik 2000; Romer, 1993): “una orientación exportadora de las unidades económicas, en el mejor de los casos, no es condición suficiente para generar condiciones endógenas de crecimiento y desarrollo.”

III. 1.6 Análisis de regresión lineal

El análisis de regresión lineal es una técnica estadística utilizada para estudiar la relación entre variables. Tanto en el caso de dos variables (*regresión simple*) como en el de más de dos variables (*regresión múltiple*), el análisis de regresión lineal puede utilizarse para explorar y cuantificar la relación entre una variable llamada dependiente o criterio (Y), y una o más variables llamadas independientes o predictoras (X_1, X_2, \dots, X_n), así como para desarrollar una ecuación lineal con fines predictivos.

En la presente investigación se han escogido cuatro variables: la primera de ellas para determinar el grado de relación de la tasa de cambio real sobre la dinámica de las exportaciones, y ver si la estrategia competitiva de la cadena textil-confección se encuentra basada en el precio y su competitividad responde sólo a características espurias. Las tres restantes variables (número de establecimientos, generación de empleo y participación en el PIB) nos permitirán determinar si los objetivos trazados por el gobierno, al comienzo de la apertura económica, se han cumplido para estos sectores y se han logrado mayores niveles de empleo, ingresos y crecimiento sostenido.

III. 1.6.1 Tasa de cambio real

El ITCR parte del principio de que una depreciación de la moneda nacional aumenta la competitividad internacional de los productos nacionales, en la medida en que mejoran (disminuyen) los precios en el exterior, mientras que una apreciación provoca una pérdida de la capacidad competitiva internacional, ya que encarece los precios de los productos

nacionales en el mercado internacional. La principal característica de este indicador es que permite captar los efectos corrientes en la competitividad de las exportaciones de los países.

...la tasa de cambio real es el cociente entre el nivel de precios extranjero y el nivel de precios doméstico, de manera que las diferencias en el comportamiento de los precios de los países son las que determinan las variaciones en la tasa de cambio real. [Cárdenas se basa en una observación relativamente simple para concluir que la tasa de cambio real y la productividad están relacionadas]: A medida que aumenta la productividad, es decir, cuando se logra producir más con los mismos insumos, se reducen los costos por unidad y, por lo tanto, caen los precios domésticos con respecto a los extranjeros. Esto es igual a decir que aumenta la tasa de cambio real. (Cárdenas, 2009, pág. 157)

a) Índice de la tasa de cambio real (ITCR) y exportaciones.

i) Índice de la tasa de cambio real (ITCR) y exportaciones sector textil.

Tabla 17. Resumen del modelo, Predictors: (Constant), ITCR

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,525 ^a	,275	,237	156,6520637

Fuente: Elaboración propia a partir de datos estadísticos del Banco de la República y Banco Mundial.

La primera información que obtenemos se refiere al coeficiente de relación múltiple (R) y a su cuadrado. En el caso de dos variables, este coeficiente no es más que el valor absoluto del coeficiente de correlación de Pearson⁸⁶ entre esas dos variables. Su cuadrado (R^2) es el

⁸⁶ El coeficiente de correlación Pearson (1896), es quizás, el mejor coeficiente para estudiar el grado de relación lineal existente entre dos variables cuantitativas. Se suele representar por r y se obtiene tipificando el promedio de los productos de las puntuaciones diferenciales de cada caso (desviaciones de la media) en las dos variables correlacionadas:

$$r_{xy} = \frac{\sum x_i y_i}{n S_x S_y}$$

(x_i y y_i se refieren a las puntuaciones diferenciales de cada par, n al número de casos, y S_x y S_y a las desviaciones típicas de cada variable).

coeficiente de determinación y expresa la proporción de varianza de la variable dependiente que está explicada por la variable independiente.

En este caso R toma un valor medio de 0,525 (su máximo es 1), y R^2 nos indica que sólo el 27,5% de la variación en las exportaciones del sector textil está explicado por el ITCR. Es importante resaltar que los análisis de regresión no permiten afirmar que las relaciones detectadas sean de tipo causal, sólo es posible hablar de grado de relación.

R^2 corregida es una corrección a la baja de R^2 que se basa en el número de casos y de variables independientes. En una situación con pocos casos y muchas variables independientes, R^2 puede ser artificialmente alta. En tal caso, el valor de R^2 corregida será sustancialmente más bajo que el de R^2 . En este análisis hay 21 casos (años entre 1990 y 2010) y una sola variable independiente, los dos valores de R^2 (el corregido y el no corregido) presentan diferencia. Lo que implica que dicha relación negativa es moderada (-0.525).

El error típico de la estimación, es la desviación típica de las distancias existentes entre las puntuaciones en la variable dependiente (exportaciones del sector textil) y los pronósticos efectuados con la recta de regresión. Representa una medida de la parte de variabilidad de la variable dependiente que no es explicada por la recta de regresión. En este caso una media de USD 156 millones por exportaciones del sector textil, no responde al comportamiento esperado, a mayor depreciación de la moneda local frente al dólar, mayor cantidad de exportaciones. En general, cuanto mejor es el ajuste, más pequeño es este error típico.

El coeficiente de correlación Pearson toma valores entre -1 y 1: un valor de 1 indica relación lineal perfecta positiva; un valor de -1 indica relación lineal perfecta negativa (en ambos casos los puntos se encuentran dispuestos en una línea recta); un valor de 0 indica relación lineal nula.

Tabla 18. Resumen del ANOVA (Variable dependiente: Exp_Tex)

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	176970,110	1	176970,110	7,212	,015 ^a
	Residual	466257,512	19	24539,869		
	Total	643227,622	20			

a. Predictors: (Constant), ITCR

Fuente: Elaboración propia a partir de datos estadísticos del Banco de la República y Banco Mundial.

La tabla 18, resumen del ANOVA, nos informa si existe o no relación significativa entre las variables. El estadístico F nos permite contrastar la hipótesis nula de que el valor poblacional de R es cero (las exportaciones del sector textil no se verían afectadas por las variaciones favorables o desfavorables de los ITCR), lo cual, en este modelo de regresión simple, equivale a contrastar la hipótesis de que la pendiente de la recta de regresión vale cero (0,015 para nuestro caso en particular). El nivel crítico ($Sig.$) indica que, si suponemos que el valor poblacional de R es cero, es improbable (probabilidad= 0,000) que R , en esta muestra, tome el valor de 0,525. Lo que implica que siendo R mayor que cero, en consecuencia, ambas variables están linealmente relacionadas.

Ecuación de regresión

La tabla 19 muestra los coeficientes de la recta de regresión. La columna de *coeficientes no estandarizados* contiene los coeficientes de regresión parcial que definen la ecuación de regresión en puntuaciones directas.

Tabla 19. Coeficientes de regresión parcial (Variable dependiente: Exp_Tex)

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	95,0% Confidence Interval for B	
	B	Std. Error	Beta			Lower Bound	Upper Bound
1 (Constant)	920,378	224,469		4,100	,001	450,558	1390,198
ITCR	-5,571	2,075	-,525	-2,685	,015	-9,913	-1,229

Fuente: Elaboración propia a partir de datos estadísticos del Banco de la República y Banco Mundial.

El coeficiente correspondiente a la *constante* es el *origen* de la recta de regresión (B_0):

$$B_0 = \bar{Y} - B_1 \bar{X}$$

Y el coeficiente correspondiente al índice de la tasa de cambio real (ITCR) es la pendiente de la recta de regresión (lo que llamaremos B_1):

$$B_1 = \frac{\sum X_t Y_t - \sum X_t \sum Y_t}{n \sum X_t^2 - (\sum X_t)^2}$$

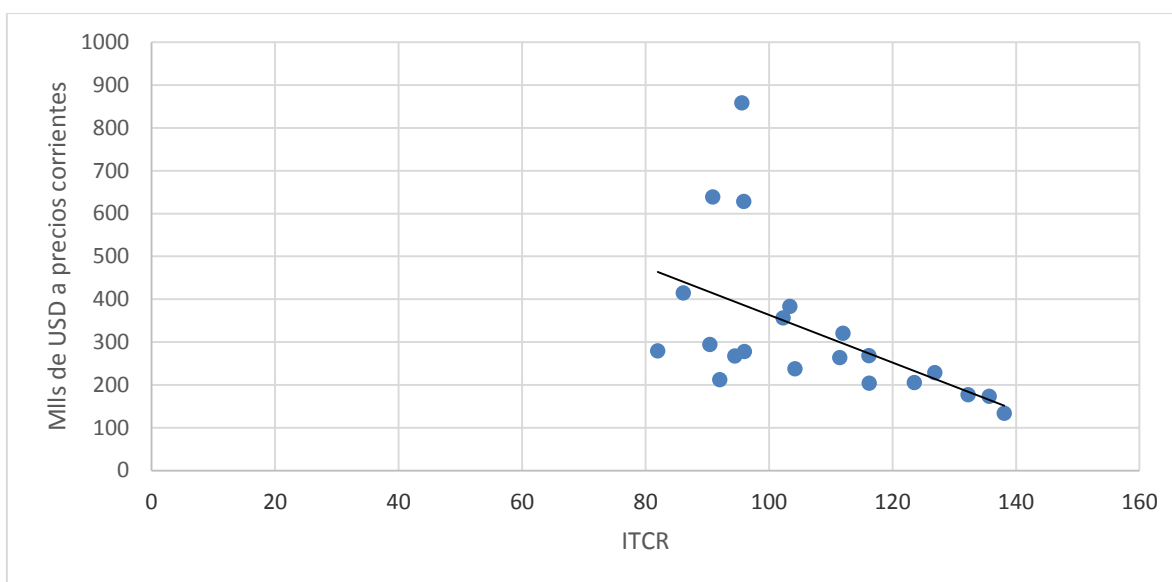
B_1 indica el cambio medio que corresponde a la variable dependiente (Exportaciones del sector textil) por cada unidad de cambio de la variable independiente (ITCR). Según esto, la ecuación de regresión queda de la siguiente manera:

$$\text{Pronóstico de exportaciones textiles} = 920,378 - 5,571 \text{ ITCR}$$

A cada valor de ITCR le corresponde un pronóstico en exportaciones basado en un incremento constante (920,378) menos 5,571 veces el valor ITCR.

El gráfico 40 representa un diagrama de dispersión, el cual permite formarse una idea sobre el tipo de relación existente entre las dos variables y la recta que mejor se adapta a la nube de puntos.

Gráfico 40. Índice de tasa de cambio real y exportaciones textiles, 1990-2010



Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas del Banco Mundial y Banco de la República.

Coeficientes de regresión estandarizados

Los coeficientes Beta (coeficientes de regresión parcial estandarizados) son los coeficientes que definen la ecuación de regresión cuando esta se obtiene tras estandarizar las variables originales, es decir, tras convertir las puntuaciones directas en típicas. Se obtiene de la siguiente manera:

$$\beta_1 = B_1 \left(\frac{S_x}{S_y} \right)$$

En el análisis de regresión simple, el coeficiente de regresión estandarizado correspondiente a la única variable independiente presente en la ecuación (-0,525), coincide exactamente con el coeficiente de correlación Pearson. Mientras que en regresiones múltiples, los coeficientes de regresión estandarizados permiten valorar la importancia relativa de cada variable independiente dentro de la ecuación.

Pruebas de significación

Finalmente, los estadísticos t y sus niveles críticos (*Sig.*) nos permiten contrastar las hipótesis nulas de que los coeficientes de regresión valen cero en la población.

Los estadísticos t se distribuyen según el modelo de probabilidad t de Student con $n-2$ grados de libertad. Por tanto, pueden ser utilizados para decidir si un determinado coeficiente de regresión es significativamente distinto de cero y, en consecuencia, si la variable independiente está significativamente relacionada con la dependiente.

Puesto que en regresión simple sólo trabajamos con una variable independiente, el resultado del estadístico t (-2,685) es equivalente al del estadístico F (7,212) de la tabla ANOVA (de hecho, $t^2 = F$).

A partir de los resultados de la tabla “coeficientes de regresión parcial” podemos llegar a las siguientes conclusiones:

1. El *origen* poblacional de la recta de regresión (β_0) es significativamente distinto de cero (generalmente, contrastar la hipótesis “ $\beta_0 = 0$ ” carece de utilidad, pues no contiene información sobre la relación entre X_i y Y_i).

2. La pendiente poblacional de la recta de regresión (el coeficiente de regresión β_1 correspondiente a ITCR) es significativamente distinta de cero, lo cual nos permite concluir que entre las exportaciones del sector textil y el ITCR existe relación lineal significativa.

A pesar de que ambas variables están linealmente relacionadas, R^2 nos indica que sólo el 27,5% de la variación en las exportaciones textiles está explicado por el ITCR. En este caso, un valor promedio de USD 156 millones por exportaciones no responde al comportamiento esperado, a mayor depreciación de la moneda local (mayor índice de la tasa de cambio real), mayor cantidad de exportaciones. Aunque encontramos una relación lineal de tipo inverso, los aumentos en las exportaciones de textiles, no parecen tener relación estrecha con un mayor índice de la tasa de cambio real.

Como se ilustra en el gráfico 32, la cuota de mercado de los textiles colombianos en Estados Unidos empieza a perder participación desde el año 1991, pasando del 51% al 10% en 2010. Pero la disminución más drástica se observa desde el año 2000, lo cual coincide con la puesta en marcha de la Ley de comercio y desarrollo, que favorece los productos de los países CBI. Este hecho podría explicar el restante 70% de la relación entre TCR y exportaciones textiles que se le escapa al modelo.

La presente regresión lineal corrobora, entonces, las conclusiones del apartado II.3.2.7 en las que se establece que las variaciones en la TCR y la política comercial de Estados Unidos, definen la dinámica de las exportaciones de la cadena textil-confección colombiana.

ii) **Índice de la tasa de cambio real (ITCR) y exportaciones del sector confección.**

Tabla 20. Resumen del modelo, Predictors: (Constant), ITCR

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,206 ^a	,042	-,008	261,9517690

Fuente: Elaboración propia a partir de datos estadísticos del Banco de la República y Banco Mundial.

En este caso R toma un valor bajo de 0,206 (su máximo es 1), y R^2 nos indica que sólo el 4,2% de la variación en las exportaciones del sector confección está explicado por el ITCR.

En este análisis, encontramos que los dos valores de R^2 (el corregido y el no corregido) son muy diferentes. Lo que implica que dicha relación negativa es bastante débil (-0.206). Significa esto que los niveles de la tasa de cambio real guardan poca relación con las exportaciones del sector confección.

El error típico de la estimación es la desviación típica de las distancias existentes entre las puntuaciones en la variable dependiente (exportaciones del sector confección), y los pronósticos efectuados con la recta de regresión. Representa una medida de la parte de variabilidad de la variable dependiente que no es explicada por la recta de regresión. En este caso una media de USD 261,95 millones por exportaciones del sector confección no responde al comportamiento esperado, a mayor depreciación de la moneda local frente al dólar, mayor cantidad de exportaciones.

Tabla 21. Resumen del ANOVA (Variable dependiente: Exp_Conf)

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	57830,884	1	57830,884	,843	,370 ^a
	Residual	1303755,856	19	68618,729		
	Total	1361586,740	20			

a. Predictors: (Constant), ITCR

Fuente: Elaboración propia a partir de datos estadísticos del Banco de la República y Banco Mundial.

La tabla resumen del ANOVA nos informa si existe o no relación significativa entre las variables. El estadístico F nos permite contrastar la hipótesis nula de que el valor poblacional de R es cero (las exportaciones del sector confección no se verían afectadas por las variaciones favorables o desfavorables en la TCR), lo cual, en el modelo de regresión simple, equivale a contrastar la hipótesis de que la pendiente de la recta de regresión vale cero (0,370 para nuestro caso en particular). El nivel crítico ($Sig.$) indica que, si suponemos que el valor poblacional de R es cero, es improbable (probabilidad= 0,000) que R , en esta muestra, tome el valor de 0,206. Lo que implica que siendo R mayor que cero, en consecuencia, ambas variables están linealmente relacionadas.

Ecuación de regresión

La tabla 22 muestra los coeficientes de la recta de regresión. La columna de *coeficientes no estandarizados* contiene los coeficientes de regresión parcial que definen la ecuación de regresión en puntuaciones directas.

Tabla 22. Coeficientes de regresión parcial (Variable dependiente: Exp_Conf)

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	95,0% Confidence Interval for B	
	B	Std. Error	Beta			Lower Bound	Upper Bound
1 (Constant)	992,692	375,355		2,645	,016	207,065	1778,320
ITCR	-3,185	3,469	-,206	-,918	,370	-10,446	4,076

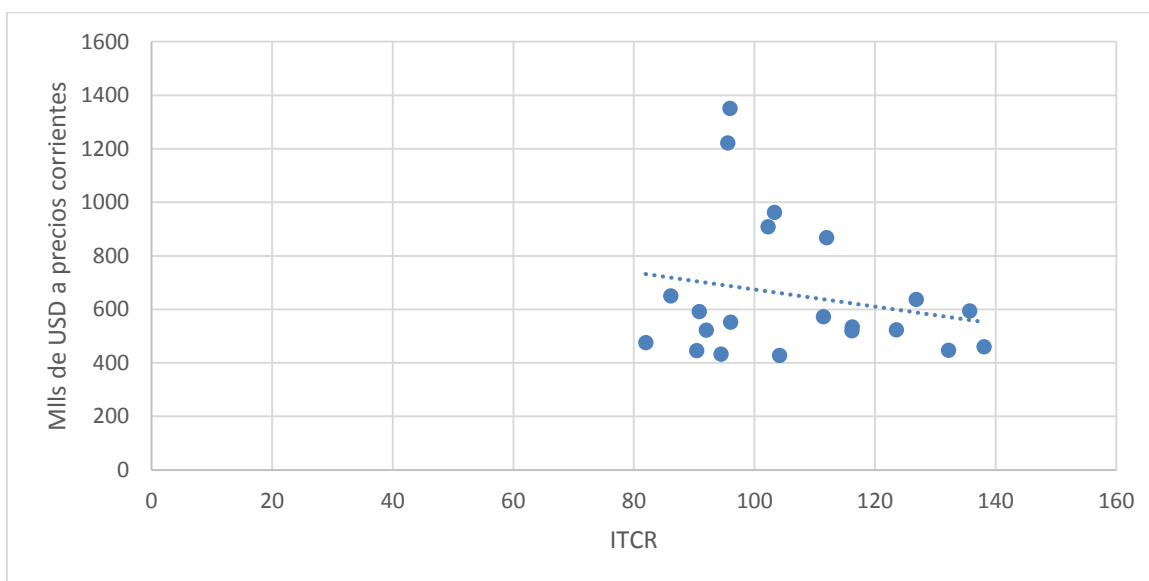
Fuente: Elaboración propia a partir de datos estadísticos del Banco de la República y Banco Mundial.

$$\text{Pronóstico de exportaciones sector confección} = 992,692 - 3,185 \text{ ITCR}$$

A cada valor de ITCR le corresponde un pronóstico en exportaciones basado en un incremento constante (992,692), menos 3,185 veces el valor ITCR.

El gráfico 41 representa un diagrama de dispersión, el cual permite formarse una idea sobre el tipo de relación existente entre las dos variables y la recta que mejor se adapta a la nube de puntos.

Gráfico 41. Índice de la tasa de cambio real y exportaciones de confecciones, 1990-2010



Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas del Banco Mundial y Banco de la República.

Pruebas de significación

Finalmente, los estadísticos t y sus niveles críticos (Sig), nos permiten contrastar las hipótesis nulas de que los coeficientes de regresión valen cero en la población.

Puesto que en regresión simple sólo trabajamos con una variable independiente, el resultado del estadístico t (-0,918) es equivalente al del estadístico F (0,843) de la tabla ANOVA (de hecho, $t^2 = F$).

A partir de los resultados anteriores, podemos llegar a las siguientes conclusiones:

Ambas variables están linealmente relacionadas, R^2 nos indica que sólo el 4,2% de la variación en las exportaciones del sector confección está explicado por el ITCR. En este caso un valor promedio de USD 261,95 millones por exportaciones no responde al comportamiento esperado, a mayor depreciación de la moneda local (mayor índice de la tasa de cambio real), mayor cantidad de exportaciones. Por lo tanto, aunque encontramos una

relación lineal de tipo inverso, los aumentos en las exportaciones del sector confección, parecen tener poca relación directa con un mayor índice de la tasa de cambio real.

Se puede observar que la dinámica de las exportaciones del sector textil se ajusta más a las variaciones de la TCR que las confecciones. Esto se puede explicar por el hecho de que la industria de la confección es más intensiva en mano de obra que la industria textil, lo que implica que su ventaja comparativa radica más en el abaratamiento de la mano de obra, que en las variaciones favorables de la tasa de cambio.

Una segunda explicación es que las exportaciones de confecciones se encuentran aún más concentradas en el mercado de Estados Unidos que los textiles, y esto hace que su dinámica sea aún más vulnerable y dependiente de la política comercial de este país. Es por ello que las variaciones en la TCR no explican o no denotan relación significativa con las exportaciones del sector.

Llegados a este punto, y después de retomar los resultados del modelo CAN, tenemos claro que la cadena textil-confección ha perdido competitividad –salvo en contados casos–, en los mercados externos durante las dos últimas décadas, pero dicha pérdida no encuentra relación significativa con la TCR. Esto nos da una primera idea de que la competitividad de la cadena no se basa en la estrategia precio, por la poca incidencia que tiene la TCR en la dinámica de las exportaciones, entonces nos llevaría a pensar que su estrategia se basa en los niveles de productividad, calidad y valor agregado. Sin embargo, si fuera así y siendo estos factores claves para la competitividad, el modelo CAN no nos arrojaría como resultado la pérdida de participación en muchos de nuestros socios comerciales. Por lo tanto, y de momento, el único factor que explica dicha pérdida de competitividad es el alto grado de concentración que tienen las exportaciones de la cadena en Estados Unidos y su política comercial.

Cabe recordar que el modelo desarrollado por Mandeng, y que se encuentra a cargo de la CEPAL, no nos dice nada acerca de los factores endógenos de la competitividad, ni mucho menos de la competitividad sistémica. Y de acuerdo con las conclusiones de (Krugman, 2001; Myrdal, 1957; Rodrik, 2000; Romer, 1993), al respecto: “una orientación exportadora de las unidades económicas, en el mejor de los casos, no es condición suficiente para generar condiciones endógenas de crecimiento y desarrollo.”

Dado lo anterior, el autor ha querido determinar el grado de relación entre la apertura comercial y el número de establecimientos, la generación de empleo y la participación en el PIB como factores endógenos de crecimiento y desarrollo.

III. 1.6.2 Grado de apertura económica

a) Grado de apertura económica y número de establecimientos

El número de empresas, su sostenibilidad en el tiempo y la aparición y/o liquidación de nuevas empresas en un sector, nos puede dar pistas de lo rentable que es dicha actividad económica y por lo tanto de su aporte al desarrollo económico de la región. Por ello, en este apartado, se ha querido cuantificar la relación entre el grado de apertura económica⁸⁷ y el número de establecimientos de la cadena-textil confección.

⁸⁷ Existen diferentes formas para medir el grado de apertura económica. Para este estudio en concreto se ha utilizado el cociente que resulta de dividir las importaciones del sector sobre el PIB sectorial, multiplicado por 100. $(M/PIB)*100$

- i) **Grado de apertura económica y número de establecimientos del sector textil.**

Tabla 23. Resumen del modelo, Predictors: (Constant), GAE_Tex

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,560 ^a	,314	,277	54,877

Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas del Banco Mundial y DANE (2010).

En este caso R toma un valor medio de 0,560 (su máximo es 1), y R^2 nos indica que el 31,4% de la variación en el número de establecimientos textiles está explicado por el grado de apertura económica del mismo sector.

En este análisis, encontramos que los dos valores de R^2 (el corregido y el no corregido) son muy diferentes. Lo que implica que dicha relación negativa es moderada (-0.560).

El error típico de la estimación nos informa que una media de 55 establecimientos textiles no responde al comportamiento esperado: a mayor grado de apertura económica del sector menor cantidad de establecimientos textiles en el país.

Tabla 24. Resumen del ANOVA (Variable dependiente: Establec_Tex)

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	26143,092	1	26143,092	8,681	,008 ^a
	Residual	57217,194	19	3011,431		
	Total	83360,286	20			

a. Predictors: (Constant), GAE_Tex

Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas del Banco Mundial y DANE (2010).

La tabla resumen del ANOVA nos informa si existe o no relación significativa entre las variables. El estadístico F nos permite contrastar la hipótesis nula de que el valor poblacional de R es cero (ningún establecimiento del sector textil se vería afectado por un mayor o menor coeficiente de apertura económica), lo cual, en el modelo de regresión simple, equivale a contrastar la hipótesis de que la pendiente de la recta de regresión vale cero (0,008 para nuestro caso en particular). El nivel crítico (*Sig.*) indica que, si suponemos que el valor poblacional de R es cero, es improbable (probabilidad= 0,000) que R , en esta muestra, tome el valor de 0,560. Lo que implica que siendo R mayor que cero, en consecuencia, ambas variables están linealmente relacionadas.

Ecuación de regresión

La tabla 25 muestra los coeficientes de la recta de regresión. La columna de *coeficientes no estandarizados* contiene los coeficientes de regresión parcial que definen la ecuación de regresión en puntuaciones directas.

Tabla 25. Coeficientes de regresión parcial (Variable dependiente: Establec_Tex)

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	95,0% Confidence Interval for B	
	B	Std. Error	Beta			Lower Bound	Upper Bound
1 (Constant)	459,564	20,728		22,171	,000	416,180	502,948
GAE_Tex	-,546	,185	-,560	-2,946	,008	-,934	-,158

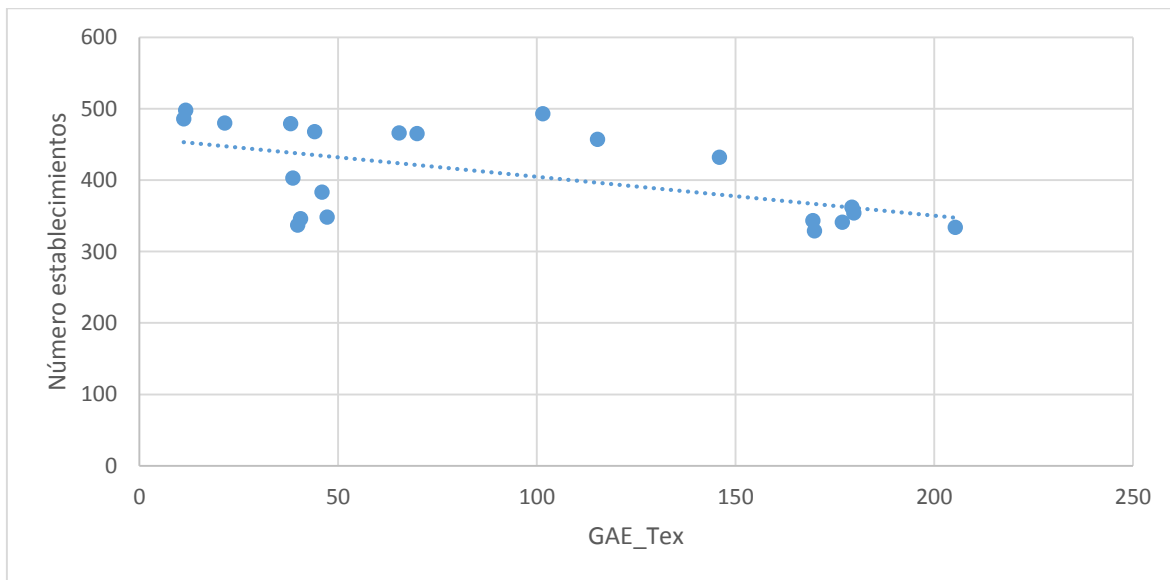
Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas del Banco Mundial y DANE. (2010)

$$\text{Pronóstico en número de establecimientos textiles} = 459,564 - 0,546 \text{ GAE_Tex}$$

A cada valor de GAE_Tex le corresponde un pronóstico en número de establecimientos basado en un incremento constante (459,564) menos 0,546 veces el valor GAET_ex.

El gráfico 42 representa el diagrama de dispersión y la recta que mejor se adapta a la nube de puntos.

Gráfico 42. Grado de apertura económica y número de establecimientos textiles, 1990-2010



Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas del Banco Mundial y DANE. (2010)

Pruebas de significación

Finalmente, los estadísticos t y sus niveles críticos (Sig) nos permiten contrastar las hipótesis nulas de que los coeficientes de regresión valen cero en la población.

Puesto que en regresión simple sólo trabajamos con una variable independiente, el resultado del estadístico t (-2,946) es equivalente al del estadístico F (8,681) de la tabla ANOVA (de hecho, $t^2 = F$).

A partir de los resultados anteriores, podemos llegar a las siguientes conclusiones:

Ambas variables están linealmente relacionadas, R^2 nos indica que el 31,4% de la variación en el número de establecimientos textiles está explicado por el grado de apertura económica del mismo sector. En este caso, una media de 55 establecimientos no responde al comportamiento esperado: a mayor grado de apertura económica menor cantidad de establecimientos textiles en el país. Esto bajo la lógica de que si hay mayores importaciones de textiles -medidas como coeficiente del PIB-, cabría esperar entonces, una presencia menor de fabricantes nacionales de telas en el mercado, debido a las pérdidas que esto puede causar, y las dificultades económicas podrían llevar al cierre definitivo de estas empresas. Sin embargo, aunque encontramos una relación lineal de tipo inverso, una menor presencia de fabricantes nacionales de textiles en el mercado, no parece estar relacionado directamente con una mayor cantidad de importaciones de textiles.

ii) Grado de apertura económica y número de establecimientos del sector confección:

A continuación trataremos de establecer el grado de correlación lineal que hay entre una mayor apertura de mercado del sector de las confecciones de prendas de vestir, y el número de establecimientos de este mismo sector que operan en el mercado. Cabría esperar que a mayor cantidad de importaciones de prendas confeccionadas se presentará un menor número de fabricantes nacionales operando en el mercado. Veamos:

Tabla 26. Resumen del modelo, Predictors: (Constant), GAE_Conf

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,226 ^a	,051	,001	111,613

Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas del Banco Mundial y DANE (2010).

En este caso R toma un valor relativamente bajo de 0,226 (su máximo es 1), y R^2 nos indica que sólo el 5,1% de la variación en el número de establecimientos de confecciones está explicado por el coeficiente de apertura económica del mismo sector.

En este análisis, encontramos que los dos valores de R^2 (el corregido y el no corregido) son muy diferentes. Lo que implica que dicha relación negativa es bastante débil (-0.226). Significa esto que el grado de apertura económica incide muy poco en el número de establecimientos del sector confección.

El error típico de la estimación representa una medida de la parte de variabilidad de la variable dependiente, que no es explicada por la recta de regresión. En este caso una media de 111 empresas no responde al comportamiento esperado: a mayor grado de apertura económica menor cantidad de empresas de confecciones en el país.

Tabla 27. Resumen del ANOVA (Variable dependiente: Establec_Conf)

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	12726,283	1	12726,283	1,022	,325 ^a
	Residual	236690,860	19	12457,414		
	Total	249417,143	20			

a. Predictors: (Constant), GAE_Conf

Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas del Banco Mundial y DANE (2010).

La tabla resumen del ANOVA, nos informa si existe o no relación significativa entre las variables. El estadístico F nos permite contrastar la hipótesis nula de que el valor poblacional de R es cero (ningún establecimiento del sector confección se vería afectado por el mayor o menor grado de apertura económica), lo cual, en el modelo de regresión simple, equivale a contrastar la hipótesis de que la pendiente de la recta de regresión vale cero (0,325 para nuestro caso en particular). El nivel crítico (*Sig.*) indica que, si suponemos que el valor poblacional de R es cero, es improbable (probabilidad= 0,000) que R , en esta muestra, tome el valor de 0,226. Lo que implica que siendo R mayor que cero, en consecuencia, ambas variables están linealmente relacionadas.

Ecuación de regresión

La tabla 28 muestra los coeficientes de la recta de regresión. La columna de *coeficientes no estandarizados* contiene los coeficientes de regresión parcial, que definen la ecuación de regresión en puntuaciones directas.

Tabla 28. Coeficientes de regresión parcial (Variable dependiente: Establec_Conf)

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	95,0% Confidence Interval for B	
	B	Std. Error	Beta			Lower Bound	Upper Bound
1 (Constant)	936,625	81,918		11,434	,000	765,168	1108,082
GAE_Conf	-6,840	6,767	-,226	-1,011	,325	-21,005	7,324

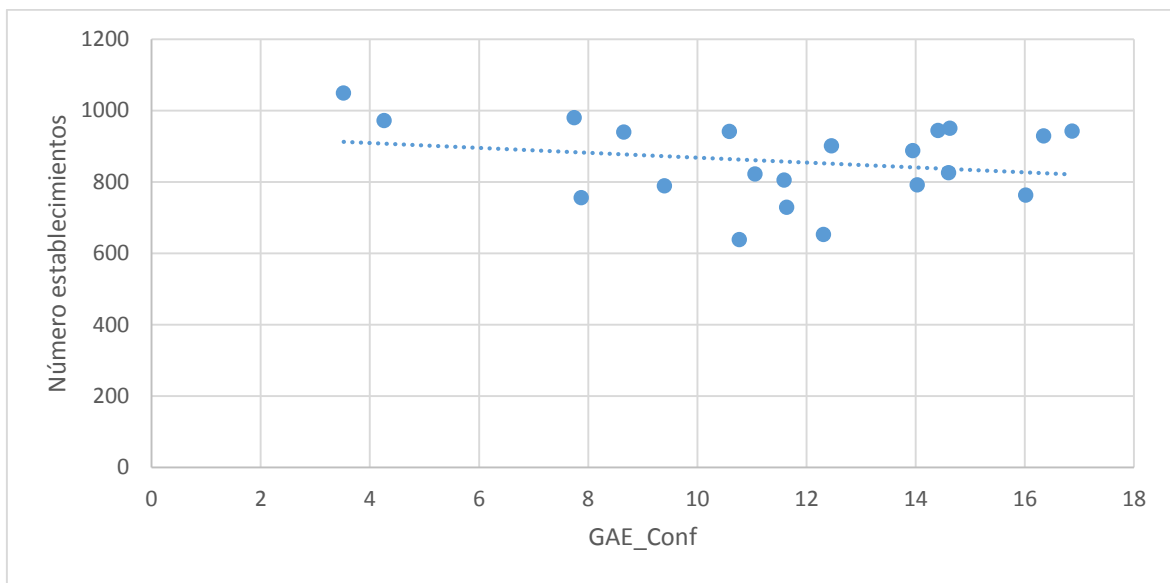
Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas del Banco Mundial y DANE (2010).

Pronóstico en número de establecimientos confecciones = $936,625 - 6,840 \text{ GAE_Conf}$

A cada valor de GAE_Conf le corresponde un pronóstico en número de establecimientos basado en un aumento constante (936,625) menos 6,840 veces el valor GAE_Conf.

El gráfico 43 representa el diagrama de dispersión y la recta que mejor se adapta a la nube de puntos.

Gráfico 43. Grado de apertura económica y número de establecimientos de confección, 1990-2010



Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas del Banco Mundial y DANE.(2010)

Pruebas de significación

Finalmente, los estadísticos t y sus niveles críticos (Sig) nos permiten contrastar la hipótesis nula de que los coeficientes de regresión valen cero en la población.

Puesto que en regresión simple sólo trabajamos con una variable independiente, el resultado del estadístico t (-1,011) es equivalente al del estadístico F (1,022) de la tabla ANOVA (de hecho, $t^2 = F$).

A partir de los resultados anteriores, podemos llegar a las siguientes conclusiones:

A pesar de que ambas variables están linealmente relacionadas, R^2 nos indica que sólo el 5,1% de la variación en el número de establecimientos de confecciones está explicado por el grado de apertura económica del mismo sector. En este caso una media de 111 establecimientos no responde al comportamiento esperado: a mayor grado de apertura económica menor cantidad de empresas confeccionistas en el país. Lo cual se puede deber básicamente a dos factores: el primero de ellos es porque están entrando empresas de origen extranjero a confeccionar en el país y, segundo, que están entrando marcas propias, lo cual requiere un mayor número de establecimientos (puntos de venta) para su comercialización.

b) Grado de apertura económica y empleo sectorial

i) Grado de apertura económica y generación empleo del sector textil.

A través de la técnica de regresión lineal, se trata de estimar el grado de relación entre la apertura económica y el empleo generado por el sector textil, los resultados son los siguientes:

Tabla 29. Resumen del modelo, Predictors: (Constant), GAE_Tex

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,469 ^a	,220	,179	6068,667

Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas del Banco Mundial y DANE. (2010)

En este caso R toma un valor medio de 0,469 (su máximo es 1), y R^2 nos indica que el 22,0% de la variación en el empleo textil está explicado por el grado de apertura económica del mismo sector.

En este análisis, encontramos que los dos valores de R^2 (el corregido y el no corregido) presentan una diferencia moderada. Lo que implica que dicha relación negativa es también moderada (-0,469).

El error típico de la estimación representa una medida de la parte de variabilidad de la variable dependiente que no es explicada por la recta de regresión. En este caso, una media de 6.068 empleos no responde al comportamiento esperado: a mayor grado de apertura menor cantidad de empleos generados por parte del sector textil.

Tabla 30. Resumen del ANOVA (Variable dependiente: Empleo_Tex)

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	197768478,539	1	197768478,539	5,370	,032 ^a
Residual	699745586,699	19	36828715,089		
Total	897514065,238	20			

a. Predictors: (Constant), GAE_Tex

Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas del Banco Mundial y DANE (2010).

La tabla 30 nos informa si existe o no relación significativa entre las variables. El estadístico F nos permite contrastar la hipótesis nula de que el valor poblacional de R es cero (el empleo del sector textil no se vería afectado por las variaciones en el grado de apertura económica del sector), lo cual, en el modelo de regresión simple, equivale a contrastar la hipótesis de que la pendiente de la recta de regresión vale cero (0,032 para nuestro caso en particular). El nivel crítico (*Sig.*) indica que, si suponemos que el valor poblacional de R es cero, es

improbable (probabilidad= 0,000) que R , en esta muestra, tome el valor de 0,469. Lo que implica que siendo R mayor que cero, en consecuencia, ambas variables están linealmente relacionadas.

Ecuación de regresión

La tabla 31 muestra los coeficientes de la recta de regresión. La columna de *coeficientes no estandarizados* contiene los coeficientes de regresión parcial que definen la ecuación de regresión en puntuaciones directas.

Tabla 31. Coeficientes de regresión parcial (Variable dependiente: Empleo_Tex)

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	95,0% Confidence Interval for B	
	B	Std. Error	Beta			Lower Bound	Upper Bound
1 (Constant)	59129,203	2292,256		25,795	,000	54331,457	63926,950
GAE_Tex	-47,482	20,490	-,469	-2,317	,032	-90,369	-4,596

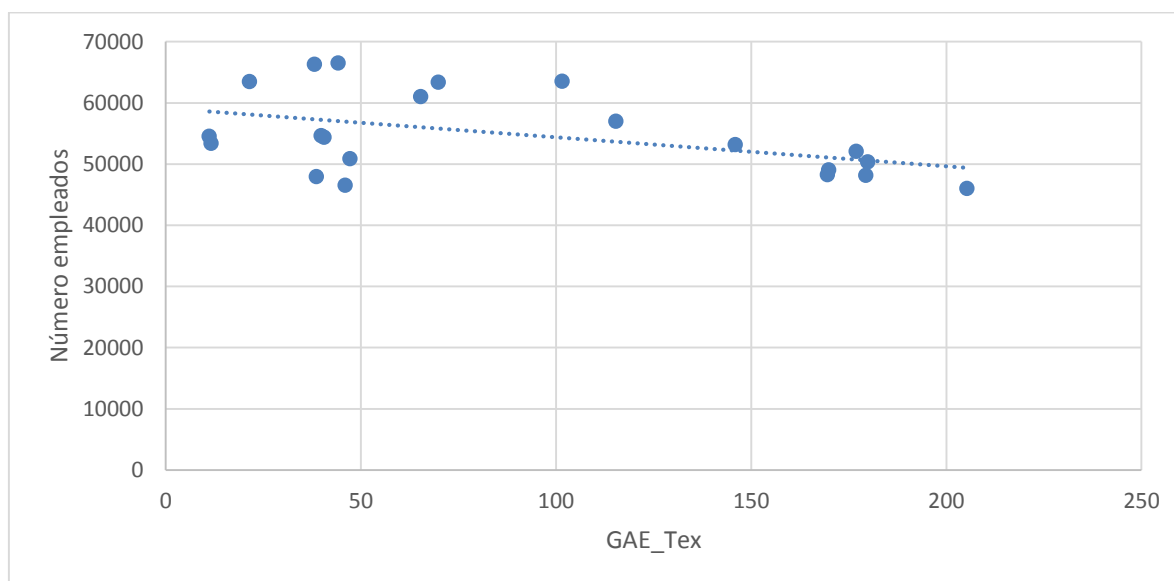
Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas del Banco Mundial y DANE. (2010)

$$\text{Pronóstico en el número de empleos textiles} = 59.129,203 - 47,482 \text{ GAE_Tex}$$

A cada valor de GAE_Tex le corresponde un pronóstico en número de empleos, basado en un incremento constante (59.129,20) menos 47,48 veces el valor GAE_Tex.

El gráfico 44 representa un diagrama de dispersión, el cual permite formarse una idea sobre el tipo de relación existente entre las dos variables y la recta que mejor se adapta a la nube de puntos.

Gráfico 44. Grado de apertura económica y empleo textil, 1990-2010



Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas del Banco Mundial y DANE (2010).

Pruebas de significación

Finalmente, los estadísticos t y sus niveles críticos (Sig) nos permiten contrastar la hipótesis nula de que los coeficientes de regresión valen cero en la población.

Puesto que en regresión simple sólo trabajamos con una variable independiente, el resultado del estadístico t (-2,317) es equivalente al del estadístico F (5,37) de la tabla ANOVA (de hecho, $t^2 = F$).

A partir de los resultados anteriores, podemos llegar a las siguientes conclusiones:

Ambas variables están linealmente relacionadas, R^2 nos indica que el 22% de la variación en el empleo textil está explicado por el grado de apertura económica del sector. En este caso un valor promedio de 6.069 empleos no responde al comportamiento esperado: a mayor grado de apertura económica del sector, menor cantidad de puestos de trabajo generado por parte de las empresas nacionales. Aunque encontramos una relación lineal de tipo inverso,

las variaciones en el empleo textil no parecen encontrarse altamente influenciadas por su mismo grado de apertura económica.

ii) Grado de apertura económica y generación empleo sector confección

Tabla 32. Resumen del modelo, Predictors: (Constant), GAE_Conf

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,224 ^a	,050	,000	10148,334

Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas del Banco Mundial y DANE (2010).

En este caso R toma un valor bajo de 0,224 (su máximo es 1), y R^2 nos indica que sólo el 5,0% de la variación en el empleo generado por la confección, está explicado por el grado de apertura económica del mismo sector.

Una media de 10.148 empleos no responde al comportamiento esperado: a mayor grado de apertura menor cantidad de empleos generados por parte del sector confección.

Tabla 33. Resumen del ANOVA (Variable dependiente: Empleo_Conf)

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	103049091,698	1	103049091,698	1,001	,330 ^a
	Residual	1956785116,540	19	102988690,344		
	Total	2059834208,238	20			

a. Predictors: (Constant), GAE_Conf

Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas del Banco Mundial y DANE (2010).

La tabla 33 nos informa si existe o no relación significativa entre las variables. El estadístico *F* nos permite contrastar la hipótesis nula de que el valor poblacional de *R* es cero (el empleo del sector confección no se vería afectado por las variaciones en el grado de apertura económica del sector), lo cual, en el modelo de regresión simple, equivale a contrastar la hipótesis de que la pendiente de la recta de regresión vale cero (0,330 para nuestro caso en particular). El nivel crítico (*Sig.*) indica que, si suponemos que el valor poblacional de *R* es cero, es improbable (probabilidad= 0,000) que *R*, en esta muestra, tome el valor de 0,224. Lo que implica que siendo *R* mayor que cero, en consecuencia, ambas variables están linealmente relacionadas.

Ecuación de regresión

La tabla 34 muestra los coeficientes de la recta de regresión. La columna de *coeficientes no estandarizados* contiene los coeficientes de regresión parcial, que definen la ecuación de regresión en puntuaciones directas.

Tabla 34. Coeficientes de regresión parcial (Variable dependiente: Empleo_Conf)

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	95,0% Confidence Interval for B	
	B	Std. Error	Beta			Lower Bound	Upper Bound
1 (Constant)	60425,043	7448,392		8,112	,000	44835,378	76014,707
GAE_Conf	615,508	615,328	,224	1,000	,330	-672,387	1903,403

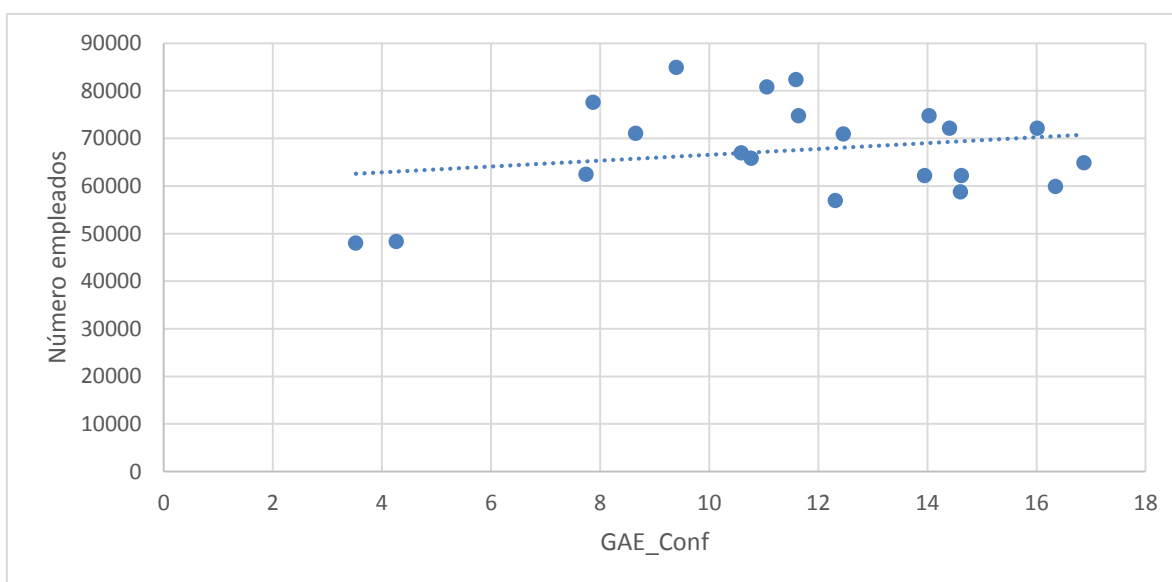
Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas del Banco Mundial y DANE (2010).

$$\text{Pronóstico en número de empleos sector confección} = 60.425 + 615,50 \text{ GAE_Conf}$$

A cada valor de GAE_Conf le corresponde un pronóstico en número de empleos, basado en un incremento constante (60.425) más 615,50 veces el valor GAE_Conf.

El siguiente gráfico representa un diagrama de dispersión, el cual permite formarse una idea sobre el tipo de relación existente entre las dos variables, y la recta que mejor se adapta a la nube de puntos.

Gráfico 45. Grado de apertura económica y empleo sector confección, 1990-2010



Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas del Banco Mundial y DANE (2010).

Pruebas de significación

Finalmente, los estadísticos t y sus niveles críticos ($Sig.$) nos permiten contrastar la hipótesis nula de que los coeficientes de regresión valen cero en la población.

Puesto que en regresión simple sólo trabajamos con una variable independiente, el resultado del estadístico t (1,000) es equivalente al del estadístico F (1,001) de la tabla ANOVA (de hecho, $t^2 = F$).

A partir de los resultados anteriores, podemos llegar a las siguientes conclusiones:

A pesar de que ambas variables están linealmente relacionadas, R^2 nos indica que sólo el 5,0% de la variación en el empleo del sector confección está explicado por el grado de apertura económica. En este caso una media de 10.148 empleos no responde al comportamiento esperado: a mayor grado de apertura económica del sector, menor cantidad de empleos. Aunque encontramos una relación lineal positiva, las variaciones en el empleo del sector confección, no parecen estar relacionadas directamente con las variaciones en el grado de apertura económica.

c) Grado de apertura económica y participación sectorial en el PIB.

i) Grado de apertura económica y participación del sector textil en el PIB manufacturero.

Tabla 35. Resumen del modelo, Predictors: (Constant), GAE_Tex

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,505 ^a	,255	,215	2,00043435780

Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas del Banco Mundial y DANE (2010).

En este caso R toma un valor medio de 0,505 (su máximo es 1), y R^2 nos indica que sólo el 25,5% de la variación en la participación del PIB manufacturero, está explicado por el grado de apertura económica del sector textil.

En este análisis, encontramos que los dos valores de R^2 (el corregido y el no corregido) son bastante aproximados. Lo que implica que dicha relación negativa es moderada (-0.505). Significa esto que el grado de apertura económica del sector ha incidido moderadamente en su participación en el PIB manufacturero.

El error típico de la estimación es la desviación típica de las distancias existentes entre las puntuaciones en la variable dependiente (participación en el PIB), y los pronósticos efectuados con la recta de regresión. Representa una medida de la parte de variabilidad de la variable dependiente que no es explicada por la recta de regresión. En este caso una media de 2 puntos porcentuales de la participación del sector textil en el PIB manufacturero no responde al comportamiento esperado: a mayor grado de apertura económica del sector (medido como el coeficiente entre M/PIB), menor participación en el PIB manufacturero.

Tabla 36. Resumen del ANOVA (Variable dependiente: Part_TexPIB)

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	25,980	1	25,980	6,492	,020 ^a
	Residual	76,033	19	4,002		
	Total	102,013	20			

a. Predictors: (Constant), GAE_Tex

Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas del Banco Mundial y DANE (2010).

La tabla resumen del ANOVA nos informa si existe o no relación significativa entre las variables. El estadístico F nos permite contrastar la hipótesis nula de que el valor poblacional de R es cero (la participación del sector textil en el PIB manufacturero no se vería afectada por un mayor o menor grado de apertura económica del mismo sector), lo cual, en el modelo de regresión simple, equivale a contrastar la hipótesis de que la pendiente de la recta de regresión vale cero (0,020 para nuestro caso en particular). El nivel crítico ($Sig.$) indica que si suponemos que el valor poblacional de R es cero, es improbable (probabilidad= 0,000) que R , en esta muestra, tome el valor de 0,505. Lo que implica que siendo R mayor que cero, en consecuencia, ambas variables están linealmente relacionadas.

Ecuación de regresión

La tabla 37 muestra los coeficientes de la recta de regresión. La columna de *coeficientes no estandarizados* contiene los coeficientes de regresión parcial, que definen la ecuación de regresión en puntuaciones directas.

Tabla 37. Coeficientes de regresión parcial (Variable dependiente: Part_TexPIB)

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	95,0% Confidence Interval for B	
	B	Std. Error	Beta			Lower Bound	Upper Bound
1 (Constant)	5,789	,756		7,661	,000	4,207	7,370
GAE_Tex	-,017	,007	-,505	-2,548	,020	-,031	-,003

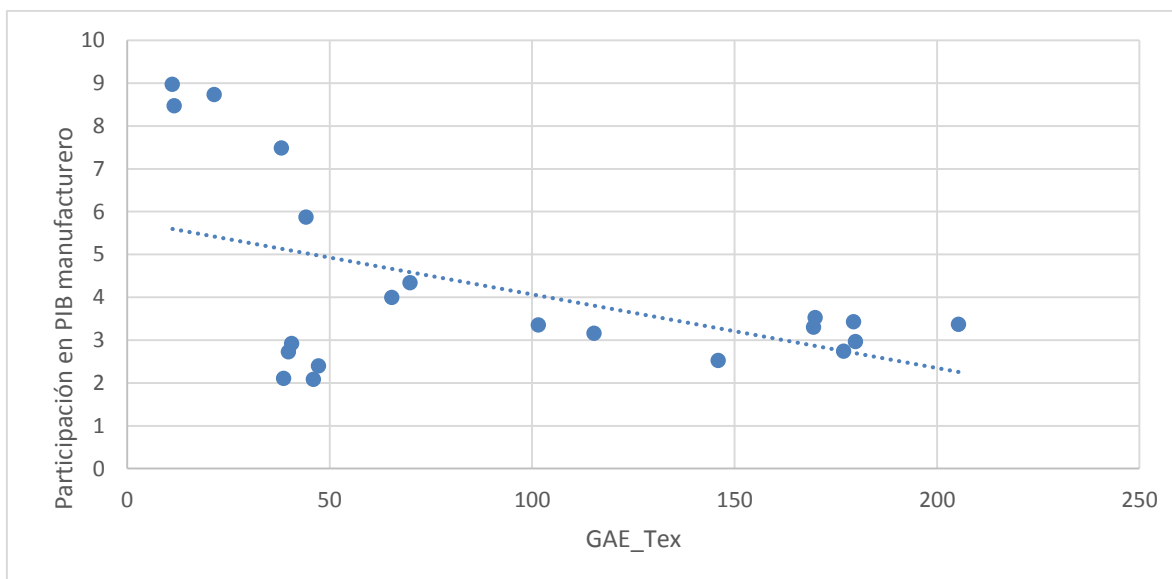
Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas del Banco Mundial y DANE (2010).

$$\text{Pronóstico en la participación del PIB manufacturero} = 5,789 - 0.017 \text{ GAE_Tex}$$

A cada valor de GAE_Tex le corresponde un pronóstico en porcentaje de participación en el PIB manufacturero del sector textil en un incremento constante (5,789) menos 0.017 veces el valor GAE_Tex.

El gráfico 46 representa un diagrama de dispersión, el cual permite formarse una idea sobre el tipo de relación existente entre las dos variables y la recta que mejor se adapta a la nube de puntos.

Gráfico 46. Grado de apertura económica y participación textil en el PIB, 1990-2010



Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas del Banco Mundial y DANE (2010).

Pruebas de significación

Finalmente, los estadísticos t y sus niveles críticos ($Sig.$) nos permiten contrastar la hipótesis nula de que los coeficientes de regresión valen cero en la población.

Puesto que en regresión simple sólo trabajamos con una variable independiente, el resultado del estadístico t (-2,548) es equivalente al del estadístico F (6,492) de la tabla ANOVA (de hecho, $t^2 = F$).

A partir de los resultados anteriores, podemos concluir:

Hay relación lineal entre ambas variables, en este caso, R^2 nos indica que el 25,5% de la variación en la participación del sector textil en el PIB manufacturero está explicado por el GAE_Tex. En este caso un valor promedio de 2 puntos porcentuales no responde al comportamiento esperado: a mayor grado de apertura económica del sector textil, menor porcentaje de participación en el PIB manufacturero. Sin embargo, encontramos una relación lineal de tipo inverso, con lo cual la menor participación del sector en el PIB, no parece estar relacionada directamente con un mayor grado de apertura económica del mismo sector.

ii) Grado de apertura económica y participación del sector confección en el PIB manufacturero.

Tabla 38. Resumen del modelo, Predictors: (Constant), GAE_Conf

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,466 ^a	,217	,176	1,01211843489

Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas del Banco Mundial y DANE (2010).

En este caso R toma un valor medio de 0,466 (su máximo es 1), y R^2 nos indica que el 21,7% de la variación en la participación del PIB manufacturero está explicada por el grado de apertura económica del sector confección.

En este análisis, encontramos que los dos valores de R^2 (el corregido y el no corregido) son muy diferentes. Lo que implica que dicha relación negativa es moderada (-0.466). Significa esto que el grado de apertura económica del sector confección incide moderadamente en su participación dentro del PIB manufacturero.

El error típico de la estimación es la desviación típica de las distancias existentes entre las puntuaciones en la variable dependiente (participación del sector en el PIB manufacturero), y los pronósticos efectuados con la recta de regresión. Representa una medida de la parte de variabilidad de la variable dependiente que no es explicada por la recta de regresión. En este caso una media de 1 punto porcentual de la participación del sector confección en el PIB manufacturero, no responde al comportamiento esperado: a mayor grado de apertura económica del sector, menor participación del mismo dentro del PIB.

Tabla 39. Resumen del ANOVA (Variable dependiente: Part_ConPIB)

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	5,388	1	5,388	5,259	,033 ^a
	Residual	19,463	19	1,024		
	Total	24,851	20			

a. Predictors: (Constant), GAE_Conf

Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas del Banco Mundial y DANE (2010).

La tabla resumen del ANOVA nos informa si existe o no relación significativa entre las variables. El estadístico F nos permite contrastar la hipótesis nula de que el valor poblacional de R es cero (no hay ninguna relación entre el grado de apertura económica y la participación del sector confección en el PIB manufacturero), lo cual, en el modelo de regresión simple, equivale a contrastar la hipótesis de que la pendiente de la recta de regresión vale cero (0,033 para nuestro caso en particular). El nivel crítico (*Sig.*) indica que, si suponemos que el valor poblacional de R es cero, es improbable (probabilidad= 0,000) que R , en esta muestra, tome el valor de 0,466. Lo que implica que siendo R mayor que cero, en consecuencia, ambas variables están linealmente relacionadas.

Ecuación de regresión

La tabla 40 nos muestra los coeficientes de la recta de regresión. La columna de *coeficientes no estandarizados* contiene los coeficientes de regresión parcial que definen la ecuación de regresión en puntuaciones directas.

Tabla 40. Coeficientes de regresión parcial (Variable dependiente: Part_ConPIB)

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	95,0% Confidence Interval for B	
	B	Std. Error	Beta			Lower Bound	Upper Bound
1 (Constant)	7,884	,743		10,613	,000	6,329	9,438
GAE_Conf	-,141	,061	-,466	-2,293	,033	-,269	-,012

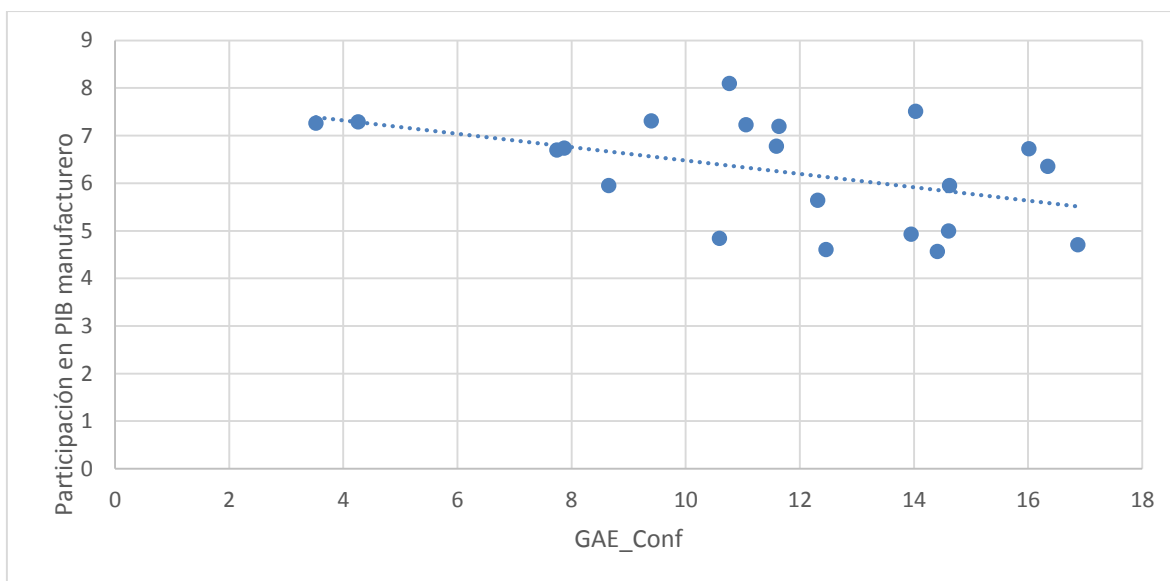
Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas del Banco Mundial y DANE (2010).

$$\text{Pronóstico en la participación del PIB manufacturero} = 7,884 - 0.141 \text{ GAE_Conf}$$

A cada valor de GAE_Conf, le corresponde un pronóstico en porcentaje de participación en el PIB manufacturero del sector confección en un incremento constante (7,884), menos 0.141 veces el valor GAE_Conf.

El siguiente gráfico representa un diagrama de dispersión, el cual permite formarse una idea sobre el tipo de relación existente entre las dos variables y la recta que mejor se adapta a la nube de puntos.

Gráfico 47. Grado de apertura económica y participación confección en el PIB, 1990-2010



Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas del Banco Mundial y DANE (2010).

Pruebas de significación

Finalmente, los estadísticos t y sus niveles críticos (Sig) nos permiten contrastar la hipótesis nula de que los coeficientes de regresión valen cero en la población.

Puesto que en regresión simple sólo trabajamos con una variable independiente, el resultado del estadístico t (-2,293) es equivalente al del estadístico F (5,259) de la tabla ANOVA (de hecho, $t^2 = F$).

A partir de los resultados anteriores, podemos concluir:

A pesar de que ambas variables están linealmente relacionadas, R^2 nos indica que sólo el 21,7% de la variación en la participación del PIB manufacturero, está explicado por el grado de apertura económica del mismo sector. En este caso un valor medio de 1 punto porcentual no responde al comportamiento esperado: a mayor grado de apertura del sector confección menor su participación dentro del PIB. Aunque encontramos una relación lineal de tipo inverso, la menor participación del sector dentro del PIB, no parece estar directamente relacionado con un mayor grado de apertura económica.

III. 1.6.3 Conclusiones del modelo

Cuando nos referimos a la competitividad asociada ésta a la “capacidad de las exportaciones de un país de aumentar su participación en el mercado mundial...”, el modelo CAN_CEPAL nos deja claro que, durante las dos últimas décadas la cadena textil-confección ha perdido dicha capacidad y sus causas pueden explicarse por el alto grado de concentración en el destino de las exportaciones, la política comercial de Estados Unidos y por las variaciones en la TCR.

Con respecto a esta última variable (TCR), el presente análisis de regresión lineal nos aclara que aunque tiene una relación inversa con las exportaciones de ambos sectores, en el caso

del sector textil influye moderadamente, mientras que en el caso de las confecciones su influencia es muy baja.

Con respecto al grado de apertura económica, encontramos que tiene relación inversa y significativa con el número de establecimientos del sector textil, lo que implica que a mayor exposición de la economía a los mercados internacionales, menor el número de establecimientos o empresas que operan en el país. Por su parte, las confecciones, presentando también una relación inversa, se han visto menos afectadas por esta misma variable.

La relación entre el grado de apertura económica y la generación de empleo por parte del sector textil es inversa y moderadamente baja. Como ya se había hecho mención, los industriales del sector textil optaron por la racionalización del empleo, en el marco de su proceso de reconversión, sin que esto haya significado el desplazamiento de un grupo notable de operarios. Al comparar esta misma variable con el empleo en el sector confección, encontramos una relación directa, pero mucho más baja que en el sector textil. En otros términos, el grado de apertura ha influido muy poco pero de forma positiva en el empleo del sector confección. Esto se puede explicar por el aumento en las operaciones de empresas maquiladoras, pues aunque no se han creado nuevas empresas, sí se ha generado empleo.

Entre el grado de apertura económica y la participación de la cadena productiva en el PIB manufacturero, encontramos una relación inversa y moderada en ambos casos. Lo que significa que esta variable puede haber influido negativamente en la participación de la industria en el PIB manufacturero.

Por último, el autor considera que hay elementos suficientes para estimar la hipótesis, tal y como se detalla a continuación:

La liberalización comercial que se dio en Colombia a partir del año 1991, supone una variable explicativa central de las siguientes modificaciones sufridas por los sectores textil y confección, entre los años 1991 y 2010: la pérdida gradual de su participación en el producto interior bruto, pérdida de cuota en los mercados externos y el deterioro de su contribución al desarrollo económico de la región de Antioquia.

Como se analizó en el capítulo de la evolución de las variables industriales, ambos sectores (en conjunto) pierden participación en el PIB manufacturero, pasando del 15,7% en 1990 al 8,4% en 2010. En cuanto a esta pérdida de participación, el análisis de regresión lineal determina que hay una relación inversa y moderada entre el grado de apertura económica y la participación de ambos sectores en el PIB manufacturero. Como hemos advertido antes, el modelo nos informa si hay o no relación entre una y otra variable, y cuantifica este grado de relación, pero no si una es causa de la otra.

En la evolución de los indicadores de la competitividad, encontramos que la cuota de mercado de los textiles colombianos en Estados Unidos (su principal socio comercial), baja del 51% en 1991 al 10% en el año 2010. Mientras que las confecciones tuvieron un aumento hasta 1995 (56% de sus exportaciones iban al mercado de Estados Unidos) y después comienza a decrecer hasta alcanzar el 34%, prácticamente la misma cuota que tenía en 1991. Los resultados del CAN, nos dicen que los textiles pierden cuota en cuatro mercados, de los cuales, dos de ellos aumentan la demanda por este tipo de bien. Y las confecciones pierden cuota en cuatro mercados cuya demanda se encuentra en crecimiento.

Dado lo anterior, podemos estimar que la pérdida de participación, por parte de ambos sectores industriales en el PIB industrial y la pérdida de cuota en los mercados externos, tienen un alto grado de relación con las medidas llevadas a cabo en el proceso de globalización de la economía colombiana.

En vista de que la hipótesis va en consonancia con los objetivos que el gobierno buscaba con la apertura: “...*orientar progresivamente parte de la producción hacia los mercados externos y aumentar sustancialmente la participación de las exportaciones en el PIB*, y por otra...”, al validar la hipótesis se da por sentado que dichos objetivos, mencionados en primera instancia, no se cumplieron. Y la explicación, como veremos en el siguiente capítulo es que la liberalización comercial por sí sola no es herramienta suficiente para el fomento de la competitividad. Se necesitan mecanismos de apoyo y el acuerdo estratégico entre los agentes (empresas, gobiernos, universidades y centros de investigación), para desarrollar patrones de conducta, tales como habilidades, aptitudes y valores que determinarán los ciclos de vida de las organizaciones.

Es sabido que en Colombia existen diferentes instrumentos para apoyar la actividad empresarial, pero cabe hacernos la pregunta: ¿Han sido estos instrumentos, lo suficientemente eficientes como para promocionar la competitividad de las empresas del sector textil y confección asentadas en la región de Antioquia?

El siguiente capítulo tiene como finalidad: confrontar los resultados estadísticos con la percepción que los empresarios del sector textil y confección tienen acerca de su capacidad competitiva y el desarrollo económico de su localidad.

III. 2 Análisis descriptivo del sector textil-confección en la región de Antioquia.

Martín (2012, pág. 137) cita a Popper en *The Logic of Scientific Discovery*, quien afirma que: “ las teorías científicas no son completamente justificables pero sí contrastables, y que uno de los modos de llegar a la objetividad se puede conseguir a través de contrastar subjetividades individuales” Dado lo anterior y con la finalidad de profundizar un poco más en la competitividad del sector, cuyo principal objetivo se trazó el gobierno con la apertura económica, el autor se ha propuesto llevar a cabo un trabajo de campo para aproximarse un poco más al verdadero estado de la competitividad y la forma como estos dos sectores industriales han contribuido al desarrollo de la región de Antioquia.

Según las estadísticas de la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, las empresas del sector textil y confección asentadas bajo su jurisdicción⁸⁸ se cuantifican, según su tamaño, de la siguiente forma:

Tabla 41. Población textil y confección en Antioquia (69 municipios).

	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total ⁸⁹
Textiles	606	60	22	8	696
Confecciones	2715	256	52	20	3043

Fuente: Elaboración propia a partir de la Base del Registro Mercantil. Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia.

⁸⁸ El departamento de Antioquia cuenta con 125 municipios y 5 cámaras de comercio. La Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia cuenta con 69 municipios dentro de su jurisdicción. El análisis ha sido realizado solo para la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, ya que no se dispone de información de las otras Cámaras de Comercio con presencia en Antioquia.

⁸⁹ Comerciantes Renovados y Matriculados en el año 2011.

El principal obstáculo con que se ha encontrado el autor al momento de determinar la muestra y realizar las encuestas es que los empresarios de la región son bastante renuentes a divulgar información acerca de su actividad económica, por lo tanto tan solo se han logrado 17 encuestas. Las cuales fueron realizadas a empresarios y/o directivos de micro, pequeñas, medianas y grandes empresas del sector textil y confección; y se distribuyen de la siguiente forma:

Tabla 42. Tamaño y estratificación de la muestra.

Empresas	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Textiles	1	0	0	2	3
Confecciones	2	5	5	2	14
Total encuestados	3	5	5	4	17

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la encuesta.

Por considerarse que, estas 17 encuestas o *casos de estudio* no constituyen una muestra representativa de la población objeto de estudio, el apartado en su totalidad se ha llevado a la sesión de anexos (Anexo I). Sin embargo, algunas de las opiniones y conclusiones que se han recogido a través de los encuestados que han querido participar, se exponen en los apartados siguientes del presente capítulo.

III. 2.1 Determinación de indicadores de competitividad y desarrollo económico local.

Vázquez, uno de los máximos exponentes del pensamiento regionalista europeo, define el desarrollo local como:

Un proceso de crecimiento económico y de cambio estructural que conduce a una mejora en el nivel de vida de la población local, en el que se pueden identificar tres dimensiones: una económica, en la que los empresarios locales usan su capacidad para organizar los factores productivos locales con niveles de productividad suficientes para ser competitivos en los mercados; otra, sociocultural, en que los valores y las instituciones sirven de base al proceso de desarrollo; y, finalmente, una dimensión político-administrativa en que las políticas territoriales permiten crear un entorno económico local favorable, protegerlo de interferencias externas e impulsar el desarrollo local. (Vázquez Barquero, 1988, pág. 129)

Como lo expresa Boisier:

Casi tan popular como la idea de desarrollo “local” es ahora la idea de desarrollo “endógeno”, que aparece de la mano del concepto de crecimiento endógeno, propio de los nuevos modelos de crecimiento económico global o agregado que hacen de la innovación tecnológica un fenómeno interno a la propia función de producción, como en Lucas y en Romer, dejando en el pasado la concepción neo-clásica del “factor residual” de Solow, como lo muestra Vázquez-Barquero (1977). Esto ha introducido una considerable confusión puesto que los calificativos de “exógeno” y “endógeno” juegan un papel muy diferente a medida que se desciende en la escala territorial. (Boisier, 2009, pág. 27)

Este mismo autor en su obra de 1997, expone que en el contexto de la globalización, el crecimiento territorial se hace exógeno (como regla general), a medida que el recorte territorial es más pequeño, debido a que la matriz de agentes que controlan los actuales factores de crecimiento (acumulación de capital, acumulación de conocimiento, capital humano, política económica global, demanda externa), tiende a separarse más y más de la matriz social de agentes locales, siendo los primeros en su mayoría, agentes residentes fuera del territorio en cuestión. Por el contrario, sostiene el mismo autor, el desarrollo debe ser considerado como más y más endógeno, debido a su estrecha asociación con la cultura local y con los valores que ella incluye.

También Boisier (2009) cita a [Cuadrado-Roura (1995)], para definir los cuatro elementos que se consideraban responsables del éxito de ciertas economías locales: el talento

empresarial, un sistema productivo flexible, economías generadas en los distritos industriales y la existencia de algún agente “individual o colectivo” capaz de actuar como catalizador para movilizar el potencial “autóctono”.

Garofoli (1995), uno de los más notables exponentes del *nuevo regionalismo* europeo define el desarrollo endógeno como la habilidad para introducir formas específicas de regulación social a nivel local que favorecen el desarrollo de las características anteriores. En otras palabras, *la habilidad para innovar a nivel local*.

Buscando nuevamente en Vázquez-Barquero (1997) definiciones más rigurosas del desarrollo endógeno se encuentran un par de opiniones de mayor interés. En primer lugar, afirma que las teorías del desarrollo endógeno se diferencian de los modelos de crecimiento endógeno en el tratamiento que dan a la cuestión de la convergencia. Consideran que en los procesos de desarrollo económico, lo verdaderamente importante es identificar los mecanismos y los factores que favorecen los procesos de crecimiento y cambio estructural y no si existe convergencia entre las economías regionales o locales. Y agrega que las teorías del desarrollo endógeno sostienen que la competitividad de los territorios se debe, en buena medida, a la flexibilidad de la organización de la producción, a la capacidad de integrar, de forma flexible, los recursos de las empresas y del territorio. Según este autor, el desarrollo endógeno obedecería a la formación de un proceso emprendedor e innovador, en el cual el territorio no es un receptor pasivo de las estrategias de las grandes empresas y de las organizaciones externas, sino que tiene una estrategia propia que le permite incidir en la dinámica económica local.

Según Boisier (2009), el concepto de endogeneidad se liga a los modernos conceptos de conocimiento “tácito” y “codificado”. El conocimiento tácito está constituido por elementos

difíciles de codificar y, por lo mismo, de difundir formalmente. Este mismo autor se muestra de acuerdo con Silva (1994)⁹⁰, cuando afirma que: “el conocimiento tácito –por contraposición al conocimiento científico adquirido por inversión en I+D- se adquiere básicamente por medio de la experiencia en el propio proceso productivo y está representado por prácticas organizativas, institucionales y estratégicas de los agentes económico.”

A manera de síntesis y de acuerdo con este mismo autor, el conocimiento tácito, sea adquirido en el trabajo (*learning by doing*), sea tradicionalmente transmitido vía capital cultural (*learning by listening*), está adquiriendo una creciente importancia para la competitividad y también para construir nichos de mercado con monopolio respaldado por la cultura local (*denominación de origen*). La competitividad permanente requiere de un insumo también permanente de conocimiento codificado, resultado de procesos continuos de investigación y desarrollo, y cuanto más conocimiento codificado se introduce en procesos y lugares, más conocimiento tácito se requiere para un óptimo aprovechamiento del primero.

De la anterior base conceptual, se desprende que son síntomas inequívocos de desarrollo económico local:

- La capacidad de las empresas de mantener un crecimiento sostenido basado en la I+D+i y los procesos permanentes de generación de conocimientos y aprendizaje.
- Infraestructura vial y portuaria que permitan la disminución de costos y la entrega oportuna de materias primas y mercancías.
- La gestión eficiente de las instituciones asentadas en la región y la efectividad de los programas de apoyo a la promoción y buen desempeño de la base empresarial.

⁹⁰ Boisier (2009) cita a [Silva, 1994]

- La existencia de prácticas organizativas institucionales y estratégicas de los agentes económicos.
- La generación de pleno empleo bajo condiciones seguras que permitan el desarrollo integral de las personas.
- Servicios vitales como escuelas, universidades, hospitales, centros deportivos y lugares de recreación.
- Medio ambiente sostenible libre de agentes contaminantes.

La presencia o no de los anteriores elementos son los que se han tratado de establecer a través de las encuestas para determinar si los objetivos que se buscaban con la apertura económica se han cumplido sobre la competitividad del sector y el desarrollo económico de la región de Antioquia.

III. 2.2 Análisis de los resultados.

A continuación se presenta un análisis descriptivo, con el fin de determinar el estado de competitividad de las empresas que participan en la muestra, a través de factores como tamaño de la empresa, tiempo de operación y prácticas como diversificación de los mercados, radicación de capitales, alianzas estratégicas, procesos de I+D+i y capacitación de sus trabajadores, entre otros. En este sentido se analizarán:

- a) Clasificación: según tamaño, tiempo de operación y sector al que pertenecen.

- b) Factores sujetos al control de la firma: generación de empleo, radicación de capitales, alianzas estratégicas, innovación y tecnología.
- c) Factores cuasi-controlables por la empresa: ventas y margen de utilidad.
- d) Factores controlables por el gobierno: financiación, capacitación y cualificación de la mano de obra, apoyo de entidades y eficiencia de las instituciones e infraestructura.

a) Clasificación de las empresas.

La ley 905 de 2004, clasifica las empresas según su tamaño, por el número de empleados o por el valor de sus activos. En el presente estudio dicha clasificación se ha hecho con base en el número de empleados.

Durante el proceso de la toma de contacto con los empresarios para la realización de la encuesta telefónica, se esperaba encontrar una mayor participación dentro de la muestra de las empresas clasificadas como *Micro*, por la siguiente razón: “De las unidades productivas de Antioquia, 91% son microempresas, seguidas por pequeña (6,3%), mediana (1,9%) y gran empresa (0,7%).” (RAED, 2011, pág. 19) Sin embargo, estas empresas no aparecen en las bases de datos correspondientes al sector, razón por la cual pocas de ellas quedaron incluidas en la muestra.

El autor considera que una de las razones fundamentales por las cuales las empresas clasificadas como *micro* se encuentran en el *anonimato*, es porque en su gran mayoría, estas empresas responden a una necesidad de supervivencia o medio de vida, y rara vez a hacer crecer una organización empresarial en términos de generación de empleo, activos, internacionalización, innovación, etc.

Otra de las razones –aparte de su difícil localización- por las cuales dichas empresas no han sido incluidas en la presente muestra es por el alto grado de *mortalidad empresarial* ⁹¹ que se registra en la región. Según la RAED, de 100 empresas constituidas, entre el primero y el tercer año después de su constitución desaparecen 29, al séptimo año el acumulado es de 42, y al décimo año han desaparecido un total de 47 empresas. (Ibid., pág 19).

Las principales causas identificadas asociadas a la mortalidad de las empresas en la región son: bajo perfil del emprendedor, insuficiente planeación estratégica y de mercado, deficiente planificación financiera/capital de trabajo, baja generación de valor agregado, y alta competencia en el mercado, entre otras.

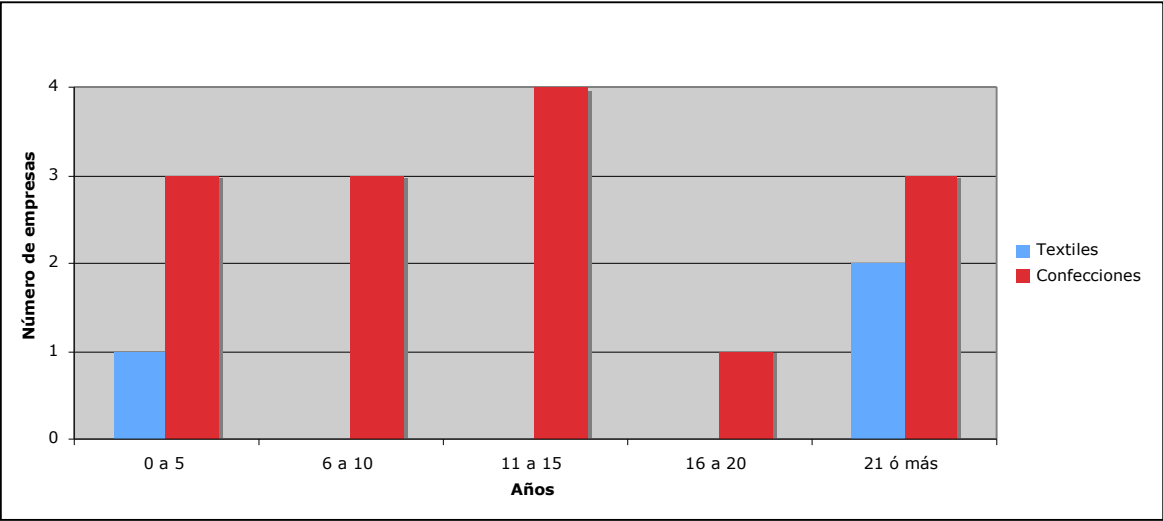
Dado lo anterior, las microempresas, por su corta duración en el mercado, no aportan para este estudio en particular, información suficiente que permita inferir, en el devenir de una población como respuesta a un proceso de apertura económica que se ha llevado a cabo, desde hace ya 20 años.

Con respecto a la antigüedad de las empresas incluidas en la muestra, el gráfico 48 nos ilustra su distribución. Se aprecia que las empresas textiles suelen ser más maduras que las empresas del sector confección, a excepción de una de ellas que después de 11 años de realizar importaciones de fibras, tiene que cerrar operaciones en 2009, por dificultades económicas y vuelve a crear una empresa más pequeña que suma en la actualidad tres años de operación. Las demás empresas de este sector incluidas en la muestra superan los 50 años de operación.

⁹¹ Este indicador refleja el porcentaje de empresas que siendo creadas en el año, van desapareciendo en el mismo año de creación y en los años subsiguientes. La desaparición de la empresa tiene lugar cuando cancela su matrícula en la Cámara de Comercio.

El intervalo entre 11 a 15 años de antigüedad, agrupa el 28% de las empresas del sector confecciones incluidas en la muestra, con lo cual se puede estimar que su media de antigüedad es de 15 años.

Gráfico 48. Antigüedad de las empresas



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la encuesta

b) Factores sujetos al control de la firma:

Generación de empleo

El 80% de los trabajadores que contrata el sector textil son de sexo masculino, con lo cual se puede decir que la industria textil es una actividad en la cual se desempeñan principalmente los hombres. En contraposición, el sector de las confecciones absorbe un 30% de empleados de sexo masculino y el restante 70% son de sexo femenino, contribuyendo así esta industria a promover el empleo entre la población femenina.

Radicación de capitales

Ninguna de las empresas dentro de la muestra ha realizado inversiones en activos fijos en el extranjero. Sólo dos de ellas, una del sector textil y una del sector confección cuentan con participación de capital extranjero dentro de la empresa.

Alianzas estratégicas

Todos los textileros incluidos en la muestra afirman haber llevado a cabo alianzas estratégicas. Los confeccionistas por su parte, la mitad de ellos afirman que las han llevado a cabo en algún momento y la otra mitad asegura no haberlo hecho nunca. Durante la realización de la encuesta, dos de los confeccionistas expresan: “somos muy desconfiados e individualistas, no llevamos a cabo ese tipo de alianzas pues nos da temor compartir información.”

El tipo de alianza que más se lleva a cabo es con los proveedores, ello es muy normal en el contexto colombiano dónde las materias primas se pagan con un plazo entre 90 y 120 días. Le siguen las alianzas con los competidores y en tercer lugar con los clientes.

Innovación y tecnología

Cuando se les pregunta a los encuestados si cuentan con un programa de innovación constante, el 64% de los confeccionistas responden que sí, mientras que el 33% de los textileros afirman tenerlo.

Los confeccionistas que no se consideran innovadores, explican que ellos solo toman como referente las prendas y materiales que están de temporada en Estados Unidos, y en algunos casos en Europa y las adaptan a los gustos de los consumidores colombianos.

En orden de importancia, destaca la innovación en los productos, tecnológica, en los procesos y por último en el desarrollo de materias primas.

Entre quienes afirman tener un programa constante de innovación; solo tres confeccionistas (33%) destinan una partida fija –porcentaje sobre ingresos operacionales- para dicho fin. Esta partida se encuentra entre el 4% y el 10%. Entre estos tres confeccionistas suman seis marcas registradas. Por su parte, los empresarios del textil no reportan ninguna.

Con respecto a la tecnología que se emplea en los procesos de producción, un 23% de los encuestados afirma trabajar con tecnología moderna, un 6% emplea tecnología obsoleta y un 70% afirman que la tecnología que emplean no es la más moderna ni tampoco obsoleta pero si la adecuada para sus procesos de producción.

El 41% de los empresarios emplea tecnología de fabricación nacional, el 23% de origen extranjero y el 35% de ambos tipos de proveedores. La tecnología de origen extranjero que se emplea en los procesos de producción de las confecciones, proviene principalmente de: China, Corea, Japón y Taiwán y la maquinaria automática –o alta tecnología- proviene desde Alemania y España.

El 76% de los encuestados informa que adquiere maquinaria entre cada 2 y 5 años.

c) Factores cuasi-controlables por la empresa

Ventas y margen de utilidad

Los empresarios antioqueños son bastante celosos de la información que divulgan, por ello para lograr un mayor número de respuestas se ha recurrido a preguntar por el comportamiento de las ventas en vez de las cifras de ventas. El 66% de los empresarios del sector textil,

informan que sus ventas han presentado un crecimiento moderado desde los inicios de la apertura económica. Un 33% declara que han tenido altibajos, refiriéndose concretamente a la crisis económica del año 2009.

Por su parte, el 64% de los confeccionistas informan que desde el inicio de sus operaciones (menos de 20 años) o desde el comienzo de las reformas aperturistas, sus ventas han presentado un crecimiento moderado. Un 14% dice que han tenido un fuerte crecimiento y un 21% informan que sus ventas han presentado altibajos.

Las empresas del sector confecciones que se encuentran entre el 14% (fuerte crecimiento) tienen tres aspectos en común: el primero de ellos es que son empresas que llevan más de 15 años operando, en segundo lugar son exportadores y como tercero son empresarios que declaran tener procesos de innovación permanente.

Con respecto al comportamiento de los márgenes de utilidad, hay un mayor consenso. El 100% de los textiles y el 78% de los confeccionistas informan que se han estrechado. Un 14% de los confeccionistas dicen que se han ampliado y tan solo un 7% informa que continúan constantes.

Para el caso de los empresarios confeccionistas que declaran que sus márgenes de utilidad se han ampliado, encontramos dos elementos en común: que son exportadores y se consideran innovadores.

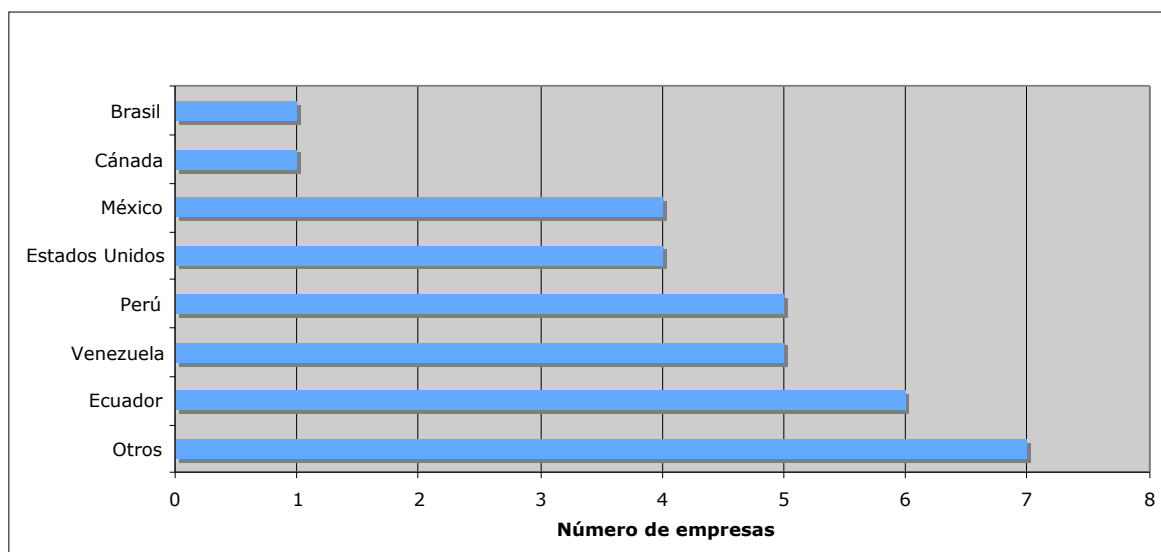
Ventas en el exterior

Entre los empresarios encuestados hay una mayor vocación exportadora entre confeccionistas, el 64% de ellos informan que exportan o han exportado. Mientras que solo un 33% de los textiles dicen haberlo hecho.

Entre los principales destinos de exportación de estas empresas –en conjunto-, encontramos en primer lugar a Ecuador, seguido de Venezuela, Perú y en cuarto lugar Estados Unidos. Holanda, Rusia, España y países de Centro América son algunos de los destinos que se encuentran contenidos en “Otros”.

El 60% de las empresas encuestadas realizan ventas en tres, cuatro o más países diferentes, lo que significa que tienen mercados diversificados.

Gráfico 49. Principales destinos de las exportaciones.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la encuesta

d) Factores controlables por el gobierno

Financiación

Desde el punto de vista político y de acuerdo con (Berry, 2003): “las formas de apoyo a la pequeña empresa, [que en la mayoría de los países en desarrollo da empleo a la mayor parte de la fuerza de trabajo] son mucho más viables que las políticas de redistribución de los

activos.” En la medida en que se incremente la producción y la productividad de estas empresas, ese apoyo eleva directamente el ingreso de muchos de los más pobres.

Otra de las ventajas es que, cualquiera sea la industria que se promueva, las *micro y pequeñas* empresas, por lo general, hacen un uso más intensivo de mano de obra que las empresas mayores, de modo que su presencia genera más empleo del que hubiera existido si hubieran sido reemplazadas por empresas más grandes.

Elevar la productividad de las microempresas tiene efectos inmediatos en la pobreza, por lo tanto, gran parte de los esfuerzos han apuntado a mejorar el acceso al crédito, partiendo de la base de que ello genera una mayor productividad y, por lo tanto, en mayores ingresos.

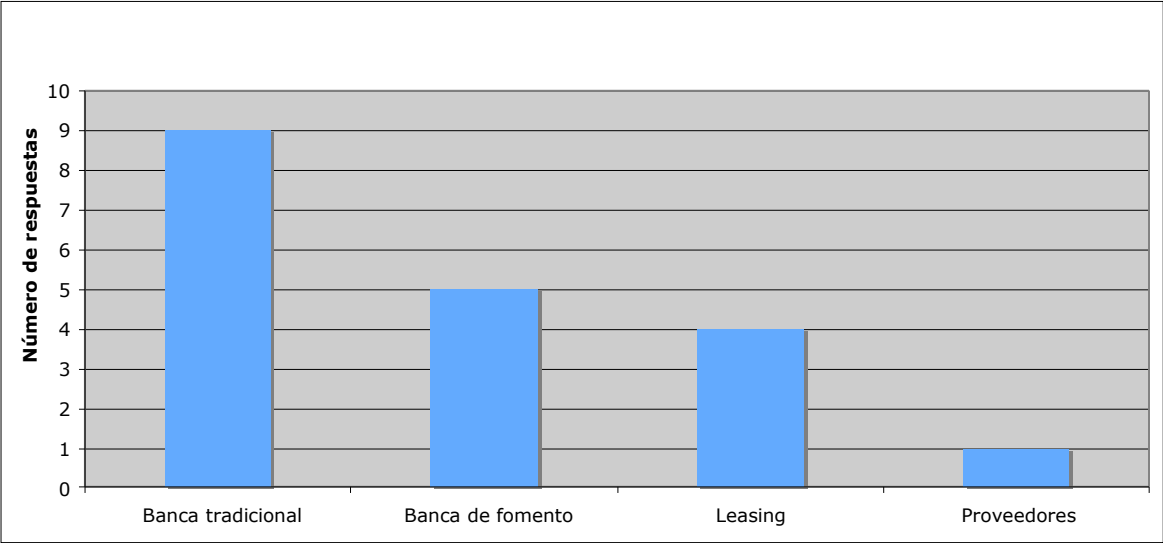
Dado lo anterior, este aspecto de suma importancia, también ha sido tenido en cuenta a la hora de formular las preguntas. Por ello se ha ahondado en las facilidades de financiación con que cuentan los empresarios del sector asentados en la región.

A la pregunta de “¿ha recurrido alguna vez a mecanismos de financiación?”, el 76% ha respondido afirmativamente. Quienes han respondido negativamente, agregan que prefieren trabajar con recursos propios pues las tasas de interés en Colombia son muy volátiles y esta situación puede generar problemas en el momento de devolver los recursos, por lo tanto, no acuden a préstamos ni cupos de sobregiro.

En su orden de preferencias, las principales fuentes a las que recurren los empresarios del sector son: banca tradicional, banca de fomento, leasing y proveedores. Cuando se les cuestiona acerca del por qué prefieren en primer lugar la banca tradicional antes que la banca de fomento, algunos de ellos responden que los requisitos exigidos por la banca de fomento para acceder a los recursos son muy difíciles de cumplir.

Coincidentemente, ninguno de los microempresarios comprendidos en la muestra ha acudido a mecanismos de financiación. En contraparte, el 100% de los pequeños empresarios lo han hecho. Esto denota que es difícil acceder a dichos recursos.

Gráfico 50. Fuentes de financiación.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la encuesta

El destino de los recursos obtenidos mediante financiación son en su orden: capital de trabajo, maquinaria y/o equipo, activos fijos y gastos de operación. En algunos casos, confeccionistas e importadores de fibras han tenido que recurrir a préstamos con la banca de segundo piso para poder pagar nóminas o nacionalizar una importación

Capacitación y cualificación de los trabajadores.

Las capacidades y destrezas de los trabajadores se constituyen como elemento importante para alcanzar altos estándares de productividad laboral, y con ello la competitividad de las empresas asentadas en una localidad. Estas capacidades deben ser promovidas tanto por los

gobiernos nacionales, entes territoriales, empresas e instituciones, para adecuar la oferta laboral a las necesidades del aparato productivo. Por esta razón se ha querido evaluar en qué medida los empresarios del sector textil-confección de la región de Antioquia promueven las capacidades de sus trabajadores. Y su opinión acerca de la cualificación de la oferta laboral asentada en la región.

Encontramos que un 35% de los empresarios encuestados tienen un programa “permanente” de capacitación de sus trabajadores. Pero cuando se les pregunta: ¿qué porcentaje de sus ingresos operacionales destina para ello? Solo un empresario afirma tener una partida permanente para ello (4%). Los demás indican que son actividades que realizan puntualmente dependiendo de sus necesidades, lo cual denota que no es un programa permanente.

Muchos confeccionistas acuden al SENA para pedir asesorías en temas específicos concernientes a sus procesos de producción (capacitación de auditoras de calidad, asesorías en corte de camisería, etc...). Por su parte, esta institución exige que por cada 20 trabajadores que tenga una empresa debe contratar un aprendiz. Al respecto, algunos confeccionistas manifiestan que esta práctica les resulta costosa, pues hay que pagarles medio tiempo, todas las cargas prestacionales y de seguridad social a un trabajador que no es productivo por su mismo proceso de formación y aprendizaje.

Con respecto a la cualificación de la oferta laboral asentada en la región, el 65% de los encuestados opina que es buena, el 17% que es regular y el 17% restante que es mala. Estos últimos agregan que es difícil encontrar mandos medios y operarios de máquinas con una adecuada formación.

Entidades e instituciones

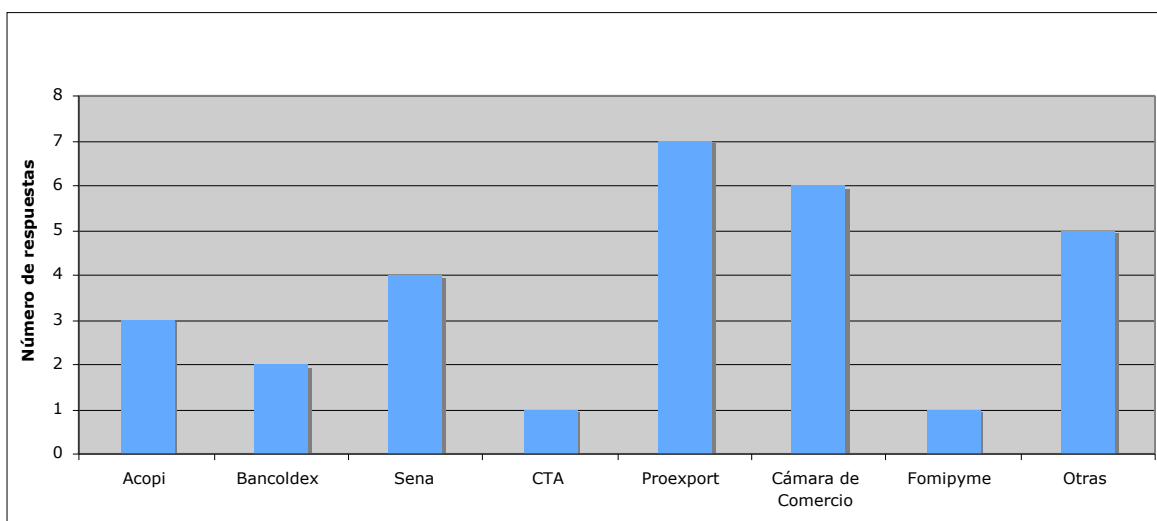
En Colombia existen varias entidades que apoyan a las empresas desde diferentes frentes, tales como: financiación, tecnología, mercadeo y comercio exterior, talento humano y capacitación, y cooperación empresarial desde lo nacional e internacional. El cuadro 14, contiene una breve descripción de las principales entidades y las clasifica según su área de apoyo.

Un 76% de los encuestados manifiesta que ha recibido apoyo de entidades que promueven la actividad económica. Quienes responden que no, argumentan que la mayoría de ellas requieren cuotas de afiliación –lo que incrementa mucho los gastos- o que los recursos que proveen no son suficientes. Algunos, incluso, manifiestan que los asesores no están suficientemente versados acerca del tema que imparten.

Se puede observar en el siguiente gráfico que las entidades a las que más acuden los empresarios incluidos en la muestra son: Proexport, Cámaras de Comercio y Sena. En el renglón “otros”, encontramos instituciones como la Alcaldía de Medellín, FENALCO⁹², Universidad de Medellín, ONG-Minuto de Dios y C.I. Donmatías.

⁹² Federación Nacional de Comerciantes- FENALCO Seccional Antioquia.

Gráfico 51. Entidades que han prestado apoyo al sector.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la encuesta

Las instituciones reciben cada vez más atención en la literatura reciente, que muestra cómo: la forma en que las sociedades deciden organizarse económica y políticamente, los derechos de propiedad que adoptan, el papel del Estado a través de estructuras regulatorias y la calidad de las burocracias, entre otros, son determinantes para el crecimiento.

El término instituciones se define como: “el conjunto de normas jurídicas y culturales que condicionan las formas de interacción social. En pocas palabras, se entienden como las reglas del juego y no como organizaciones o entidades”. (Cárdenas, 2009, pág. 100).

Es lógico pensar que con unas reglas de juego claras y estables, los agentes económicos toman sus decisiones con la certeza de recibir los beneficios esperados, lo cual aumenta los incentivos para invertir. Según Cárdenas (2009), países con mejores instituciones logran mayor inversión en capital físico y humano y utilizan dichos factores con más eficiencia. Ésta es la clave para que un país crezca rápidamente.

Cuadro 14. Marco institucional de apoyo a las MiPyMEs

Área	Descripción	Institución
Financiación	Este tipo de instituciones tienen por objeto, facilitar la inversión, el crecimiento y aumento de la productividad de las pequeñas empresas (Cardona y otros, 2003:85). Según Berry (2002), el objetivo de la banca pública es el de llenar los vacíos no cubiertos por los agentes privados, sin embargo, el papel de estas organizaciones ha disminuido durante los últimos años, hasta el punto que actualmente la mayoría de los fondos dirigidos a las pequeñas empresas, se manejan cada vez más por instituciones de segundo piso.	Bancoldex
Tecnología	La tecnología, es un elemento clave en los mercados internacionales; es por esto, y a pesar de los altos costos que acceder a ella representan, las empresas en todos los niveles están encaminando su labor a una tecnificación cada vez mayor de sus procesos de producción. Berry (2002), plantea la necesidad de brindar apoyo a la MIPYME en la búsqueda de mejoras tecnológicas, o en la introducción de tecnologías, con el objeto de aumentar sus niveles de productividad y mantener su competitividad.	FOMIPYME Centro de ciencia y Tecnología de Antioquia
Mercadeo y comercio exterior	El papel de las instituciones de apoyo en mercadeo y comercio exterior a las micros, pequeñas y medianas empresas, consiste en mejorar la eficiencia del mercadeo a nivel nacional y, cuando sea relevante, internacional. (Cardona y otros, 2003:88). Cada día, más MIPYMEs ven en los mercados internacionales, un lugar con creciente potencial para la venta de sus bienes o servicios, sin embargo, estos mercados, representan un gran desafío por la cantidad de trámites que requiere, y adicionalmente, por los altos costos que implica realizar una investigación de mercados y una estrategia de exportación.	Proexport, Cámara de comercio de Medellín para Antioquia
Talento humano y capacitación	Según Cardona y otros (2003:90), la función política en esta área de capital humano, es facilitar el crecimiento e incrementar la productividad de la MIPYME, al garantizar una oferta de habilidades empresariales y destrezas de los varios grupos de trabajadores en las que se basa el éxito de las empresas.	SENA
Cooperación empresarial	Es necesario impulsar la construcción de dinámicas interactivas en las que los actores se relacionen para identificar y resolver problemas, tomar decisiones y definir prioridades, generar flujos continuos de información, conocimiento y confianza, para enfrentar colectivamente los retos de desarrollo que impone la globalización.	ACOPI

Fuente: Revista Ecos de Economía, No. 25, Medellín, octubre de 2007, pág. 197

Al conjunto de instituciones y políticas gubernamentales que proveen los incentivos con los cuales individuos y empresas actúan en la economía, este mismo autor las denomina como *infraestructura social*.

Una adecuada infraestructura social puede resultar atractiva para educarse más o para emprender actividades productivas. Esto ocurre cuando el sistema judicial es equitativo y eficiente, la organización política favorece los intereses de la mayoría de la población y la legislación es favorable a la iniciativa empresarial.

Una mala calidad institucional genera todo lo contrario, porque los individuos adoptan un comportamiento predatorio y en vez de prepararse para generar riqueza, se dedican a quitársela a los demás por medio del robo, la corrupción e incluso tratando de influir sobre los gobiernos para obtener privilegios.

Dado que las buenas instituciones son consideradas como un determinante fundamental para el crecimiento, en esta encuesta se ha pedido opinión a los participantes acerca de la gestión de las instituciones asentadas en la región. Un 64% expresan que son ineficientes y un 23% opinan que son eficientes.

Algunos de los confeccionistas han manifestado que: “Las prácticas de contrabando, lavado de activos, subfacturación de las importaciones desde China y exportaciones ficticias de retail, hacen imposible competir a los confeccionistas que trabajamos con honestidad.” Las aduanas resultan ineficientes a la hora de controlar estas prácticas. Este es, en esencia, un problema institucional.

Infraestructura

De acuerdo con Berechman (2002), un problema grave al que se enfrentan los individuos es la congestión y la pérdida de tiempo, en este caso la infraestructura mejora la accesibilidad y alivia la congestión. Para este autor, el efecto de la inversión en infraestructura debe analizarse en relación con su potencial contribución a la capacidad y eficiencia operacional del sistema, destacando las externalidades positivas, como el incremento en la productividad, la reducción de los costes de producción y un uso más eficiente de los recursos, donde dichas externalidades se presentan en economías a escala, de alcance, aglomeración, densidad y red. El efecto combinado de estos recursos genera crecimiento económico, medido por los cambios anuales en la producción, el empleo y la productividad.

En cuanto al comercio con otros países dado el proceso de globalización, García (2007) expresa. “...sí que es importante la inversión en infraestructuras para ser competitivos, incluyendo la del sector transporte como un recurso que facilita los intercambios, conllevando a que el intercambio de mercancías que lo requieren puedan finalmente intercambiarse o no.” Más adelante, este mismo autor cita a [Rietveld *et al* (2000)], el cual encuentra que la mejora en infraestructuras de transporte reduce el tiempo de viaje o los costes y por lo tanto mejora la accesibilidad de los inputs a los mercados. El desarrollo regional no es solo el resultado de la adecuada combinación de los factores de producción privada, sino de las infraestructuras en general y por supuesto las de transporte en particular.

Las opiniones de confeccionistas y textileros acerca de la infraestructura vial de la región de Antioquia se encuentran bastante divididas: el 47% de ellos opina que es entre mala y regular, el 53% que es buena y muy buena.

Al respecto, el Sr. Juan González -Director Comercial de textiles Acrilan Ltda.- manifiesta que: “transportar un contenedor de Shangai a Colombia cuesta USD 1.300 y de la ciudad de Cali al puerto de Buenaventura cuesta 1’850.000 pesos colombianos.” – equivalentes a USD 1.030-⁹³.

Finalmente se han realizado tres preguntas más de opinión acerca de la competitividad del sector, los obstáculos para el desarrollo de la actividad empresarial y el desarrollo económico de la región de Antioquia.

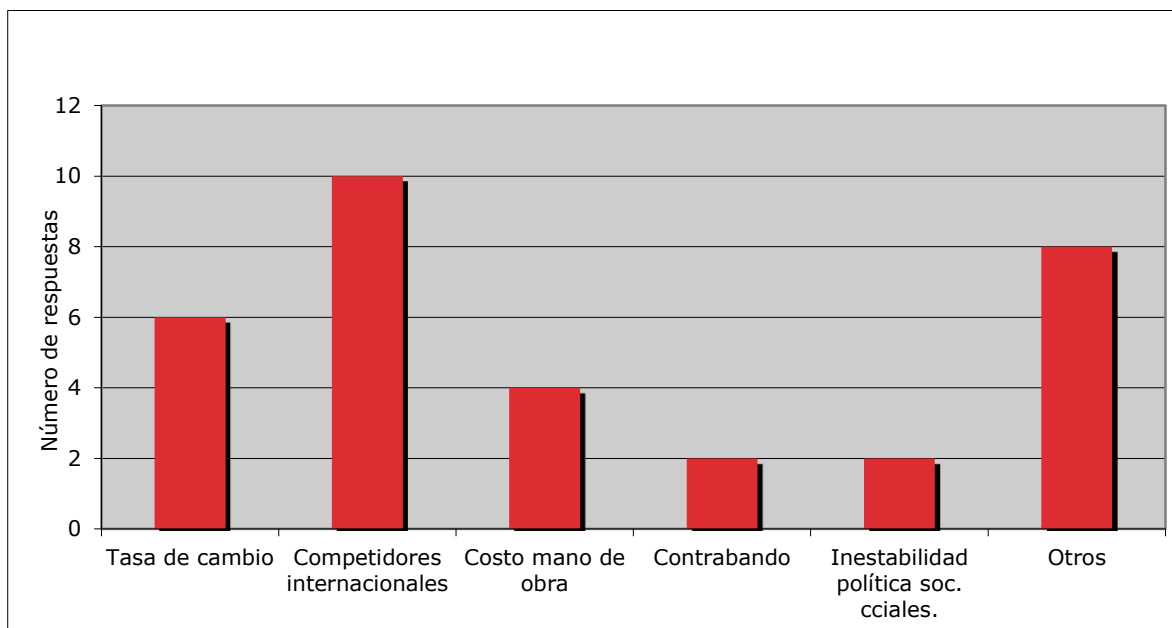
Para la primera de ellas se ha hecho referencia a la definición propuesta por los autores de la corriente neoschumpeteriana, los cuales la definen como: “la capacidad de una empresa, industria o sector de un país, región o localidad, para conservar o incrementar su participación de mercados en aquellos bienes o servicios cuya importancia en el comercio, consumo y valor agregado mundial o interregional esté creciendo, y se espera que continúe aumentando en el futuro.” (Berumen, 2006, pág. 58). Según esta definición el 35% de los empresarios encuestados opina que sí son más competitivos y el 56% responde que no.

Después de formulada la anterior pregunta acerca de si han ganado o no competitividad, se les ha cuestionado acerca de cuáles son los principales obstáculos que encuentran para llevar a cabo su actividad económica.

El autor, basado en información previa proporcionada por las personas entrevistadas, ha dado seis opciones de respuesta: tasa de cambio, competidores internacionales, costo de la mano de obra, contrabando, inestabilidad política de nuestros principales socios comerciales (conflictos fronterizos con Ecuador y Venezuela) y otros.

⁹³ Dólar (TRM): 1792,86 Revista Dinero, martes 14 de Agosto de 2012.

Gráfico 52. Obstáculos para la actividad empresarial.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la encuesta

El mayor número de respuestas se concentra en la opción “Competidores internacionales” y añaden “China es nuestro principal obstáculo, tanto al interior del país como fuera de él.”

“Otros” es la segunda opción más señalada, entre ellas cabe destacar:

- Infraestructura
- Falta de acompañamiento del gobierno
- Canales de distribución internacional, “es difícil hacer llegar nuestros productos a Rusia.” -Añade un confeccionista encuestado-.
- Alto coste de los insumos nacionales (telas, costes de la energía).
- Altos impuestos

- Falta de hilanderías (no hay más de cuatro en todo el país) y falta de talleres de confección que ofrezcan paquete completo.

La tercera opción más citada es la tasa de cambio, la apreciación del peso frente al dólar resta competitividad al producto colombiano en los mercados internacionales.

La última pregunta de opinión que se ha formulado indaga sobre el desarrollo económico local, entendiendo este como: un crecimiento económico sostenido que permita beneficios y mejoras en la calidad de vida de las personas que viven en la comunidad. Banco Mundial (2001).

El 65% de los empresarios encuestados considera que desde que se llevó a cabo el proceso de apertura económica (últimos 20 años), la región de Antioquia se ha desarrollado económica y socialmente. En contraste, el 29% opina que no.

Para finalizar este apartado y con el fin de dar una segunda aproximación al contraste de los objetivos que el gobierno se planteó al inicio de las reformas (*...facilitar el acceso a insumos y bienes de capital foráneos con el fin de reactivar la economía y elevar la capacidad productiva de la industria doméstica.*), el autor ha cruzado dos variables como son: El acudir y/o recibir apoyo de las entidades que promueven la actividad empresarial y el comportamiento de los márgenes de utilidad.

Se han escogido estas dos variables por las siguientes razones:

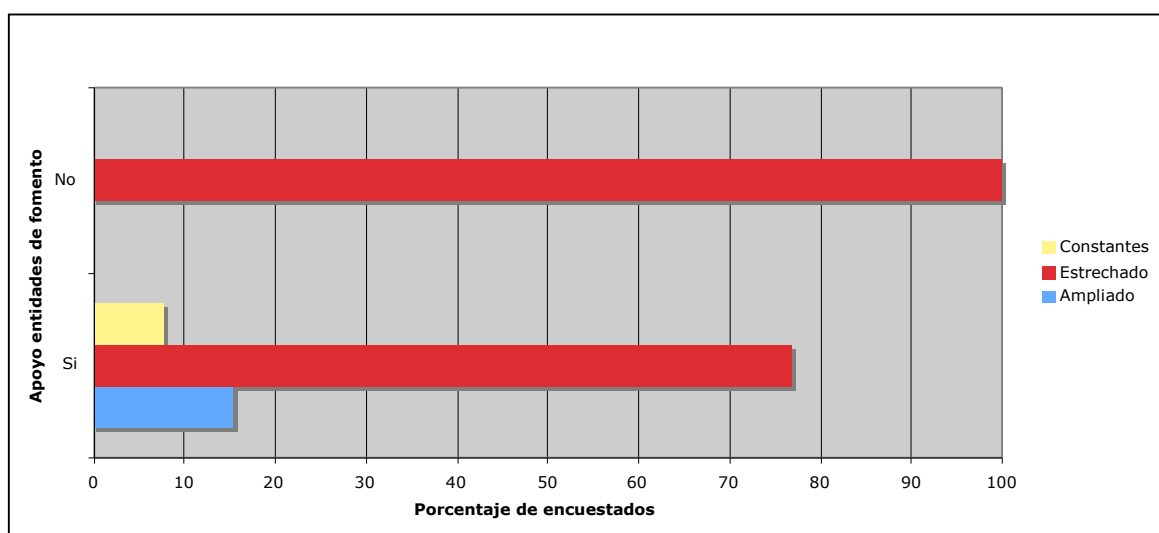
- Las políticas y estrategias para fomentar de una u otra forma una actividad económica (financiamiento, formación y capacitación de trabajadores, estrategias de mercadeo, información logística, etc.), son gestionadas y llevadas a cabo a través de diferentes entidades que según su perfil y finalidad son las que se encargan de poner dichos

recursos en manos de quienes los solicitan y cumplen con los requerimientos para acceder a ellos.

- El éxito de estas herramientas se verá reflejado en un aumento de la productividad de los factores, aumento en ventas y finalmente en mayores márgenes de utilidad, estos últimos son los que permiten la reinversión de utilidades en tecnologías, capacitación de la mano de obra, inversión en I+D y con ellos la innovación. Estos factores son los que garantizan el crecimiento sostenido de la empresa y un mayor desarrollo económico y social del entorno que las rodea.

Dado lo anterior, el autor considera que, si estos mecanismos de promoción son los acertados y están bien definidos lograrán en última instancia para las empresas que acuden a ellos obtener mayores márgenes de rentabilidad. Por lo tanto se han cruzado estas dos variables para determinar si quienes han acudido a estas entidades y han recibido su apoyo han logrado aumentar sus márgenes. Los resultados han sido los siguientes:

Gráfico 53. Mecanismos de fomento y comportamiento márgenes de utilidad.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la encuesta

Indiscutiblemente el 100% de los empresarios que niegan haber acudido u obtenido apoyo por parte de estas entidades afirma que sus márgenes de utilidad se han estrechado desde el inicio de sus operaciones o a partir de las reformas de apertura económica.

Cabría esperarse entonces, que quienes han acudido a estas entidades hayan logrado finalmente ampliar sus márgenes, pero se ha encontrado que solo un 15% lo han logrado, para un 8% sus márgenes continúan constantes y el 76% manifiesta que se han estrechado.

Este último porcentaje nos demuestra entonces que las políticas y herramientas para el fomento y apoyo de la actividad empresarial, no están siendo las adecuadas y/o suficientes para alcanzar los objetivos planteados, como son mayores estándares de competitividad, crecimiento sostenido y el desarrollo económico y social de las localidades donde estas empresas se encuentran asentadas.

Otro factor que se ha tenido en cuenta para contrastar los objetivos del gobierno, es la permanencia de la empresa durante todo el período de tiempo de análisis, para ello se han

filtrado las respuestas de los empresarios cuyas empresas llevan 20 años o más en el mercado, y sus opiniones con respecto a si han ganado o no competitividad como consecuencia de una mayor exposición a los mercados internacionales.

Cabe recordar que en Antioquia de 100 empresas que se constituyen, al cabo de 10 años han desaparecido 47, por razones tales como: bajo perfil del emprendedor, insuficiente planeación estratégica y de mercado, deficiente planificación financiera/capital de trabajo, baja generación de valor agregado, y alta competencia en el mercado, entre otras. Por lo tanto, una empresa con 20 años o más en el mercado, es una empresa fortalecida, que vela por su expansión y no por la supervivencia, y por lo tanto carece de las debilidades que se acaban de mencionar y que podrían generarle dificultades al punto de hacerlas cerrar. Son estas empresas quienes mejor pueden dar testimonio acerca de sus estándares de competitividad.

Cuando se cruzan estas dos variables encontramos que las opiniones de quienes han vivido todo el proceso de reformas para la liberalización de los mercados, están aún más divididas: el 40% opinan que han ganado competitividad, otro 40% opinan que no se han vuelto más competitivos y un 20% no sabe o no responde.

CONCLUSIONES

La extensa revisión bibliográfica con respecto al tema de los procesos de apertura económica y su incidencia en la competitividad y el desarrollo económico local, nos acerca a las siguientes premisas: En primer lugar, que los volúmenes de ahorro y de inversión son un determinante importante de la tasa de crecimiento de una economía. Y en segundo lugar, las teorías más recientes enfatizan en que el progreso técnico, la inversión en infraestructura, educación e investigación, son fuentes inequívocas de ventaja comparativa en el comercio internacional.

Visto de esta forma, la liberalización de los mercados permite desarrollar plenamente las economías de escala, mejoramiento en los procesos productivos, debido a los procesos de difusión y emulación y un acceso a tecnologías más eficaces a través de la importación de bienes de equipo. Además de una mejor gestión y reducción de la ineficiencia al incrementarse la competencia en los mercados, tanto nacionales como internacionales.

Lo anterior permitirá a la industria o sector industrial de un país, región o localidad, conservar o incrementar su participación de mercados en aquellos bienes o servicios cuya importancia en el comercio, consumo y valor agregado mundial o interregional esté creciendo, y se espera que continúe aumentando en el futuro. Es lo que se conoce entonces como competitividad, según autores de la corriente neoschumpeteriana, como son: Dosi, Pavit y Soete [1990].

Dicha competitividad genera “un crecimiento económico sostenido que permite beneficios y mejoras en la calidad de vida de las personas que viven en la comunidad.” Es lo que el Banco Mundial (2001), define como desarrollo económico local. Por su parte, la Organización para

la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), sugiere que el desarrollo local puede ser visto como “un proceso por medio del cual un cierto número de instituciones y/o personas locales se movilizan en una localidad determinada con el fin de crear, reforzar y estabilizar actividades utilizando de la mejor manera posible los recursos del territorio.”⁹⁴

Bajo el prisma de estas teorías y con el objetivo principal de *orientar progresivamente parte de la producción hacia los mercados externos y aumentar sustancialmente la participación de las exportaciones en el PIB*, y por otra, *facilitar el acceso a insumos y bienes de capital foráneos, con el fin de reactivar la economía y elevar la capacidad productiva de la industria doméstica*. El gobierno colombiano inició en 1990 una serie de reformas con el fin de llevar a cabo la apertura económica.

Según los preceptos teóricos mencionados anteriormente y con los objetivos que se planteó el gobierno al comienzo de las reformas, cabría esperar que la industria textil y confección se viera fortalecida después de más de 20 años de apertura económica, lo que implicaría entonces, tener una creciente cuota de mercado a nivel nacional e internacional, innovación en los procesos y productos, tecnología acorde a los procesos productivos, capacitación y productividad de la mano de obra, generación de empleo, valor agregado y una fuerte presencia y contribución en el desarrollo económico local de la región.

Sin embargo, la realidad actual es otra: en Colombia, después de más de dos décadas de liberalización de los mercados, aunque el sector externo se ha diversificado, las exportaciones primarias continúan siendo más importantes que las industriales y la participación de la economía en el mercado internacional es baja.

⁹⁴ Véase la presentación de González y López-Calva en:
www.undp.org.mx/desarrollohumano/eventos/.../12LFRPresentaci.pdf

Por su parte, la industria textil-confección, no ha sido ajena a esta tendencia. A pesar de que durante más de 80 años esta industria contribuyó al desarrollo económico de la región de Antioquia; entre 1990 y 2000 perdió de forma gradual más del 60% de su participación en el PIB y, actualmente, algunos de los telares y máquinas de hilar tienen tecnología de los sesenta.

La anterior situación es la que dio pie a plantearnos la siguiente hipótesis:

La liberalización comercial que se dio en Colombia a partir del año 1991, supone una variable explicativa central de las siguientes modificaciones sufridas por los sectores textil y confección, entre los años 1991 y 2010: la pérdida gradual de su participación en el producto interior bruto, pérdida de cuota en los mercados externos y el deterioro de su contribución al desarrollo económico de la región de Antioquia.

Como es apenas obvio, también se encuentran posiciones contrarias frente a las bondades de la apertura económica. En este caso tenemos a Alonso & Garcimartín (2005, pág. 6), quienes basándose en las conclusiones de [Redding (1999)], argumentan lo siguiente: “la apertura al comercio garantiza que la economía se especialice de acuerdo con sus ventajas comparativas estáticas, pero no necesariamente que éstas coincidan con aquellos sectores de mayor potencial de crecimiento de la productividad, a los que la economía podría acceder. Así pues, una protección selectiva podría incrementar el bienestar y el cambio técnico, siempre que el gobierno supiese identificar de forma adecuada los sectores en cuestión.”

La anterior argumentación refleja fielmente el pensamiento del autor y se constituyó en la base de la hipótesis ya planteada: sabiendo de antemano que la industria del sector textil y confección colombiana, no es un actor y/o competidor fuerte a nivel internacional, por no

contar con una ventaja comparativa y que antes que comparativa, presupone una ventaja absoluta frente a sus competidores internacionales, si era una industria que a nivel local estaba generando, antes de llevar a cabo el proceso de apertura económica, una contribución importante al empleo, el crecimiento económico y el desarrollo de la región de Antioquia.

Después de más de 20 años de apertura económica y dada la situación actual de la industria objeto de este estudio, la anterior hipótesis va más en la corriente de las posiciones encontradas frente a los beneficios de la apertura económica. La apertura al comercio creó las bases para que la economía se especializara de acuerdo con sus ventajas comparativas estáticas, pero no necesariamente que éstas coincidieran con aquellos sectores de mayor potencial de crecimiento de la productividad, a los que la economía podría haber accedido.

Por tal motivo, la presente investigación se llevó a cabo con el fin de comprobar o desestimar la hipótesis planteada. De ella se desprenden las siguientes conclusiones:

1. El análisis de las principales variables industriales nos demuestra que en su conjunto, y a través del periodo de estudio, el sector textil y confección pierde un 46% de participación dentro del PIB manufacturero en comparación con 1990. Esta situación se atribuye a la alta penetración de importaciones del sector y a las prácticas de contrabando y lavado de activos que, aun en la actualidad, no han podido ser controladas por el gobierno colombiano. Otro factor que también ha socavado el mercado interno para los textiles y confecciones ha sido la entrada en vigor del “Tratado de Libre Comercio” (NAFTA), entre Canadá, Estados Unidos y México que libera las cuotas de exportación y los aranceles para las confecciones elaboradas en esos países con telas producidas por ellos mismos, ya que mucha gente que

confeccionaba en Colombia, se fue a México para liberarse de aranceles y restricciones en las cuotas de exportación hacia Estados Unidos.

La desaceleración de las ventas tanto en el mercado interno como hacia nuestro principal socio comercial, Estados Unidos, genera como consecuencia: la reducción del número de establecimientos comerciales que se dedican a las actividades del sector textil y confección y, por ende, también la disminución del empleo que absorben dichas actividades. En este segundo caso el efecto neto se sintió más entre los textileros, a pesar de que los industriales de dicho sector optaron más por la racionalización del empleo que por los despidos directos. En cuanto a la generación de riqueza o en otras palabras el valor agregado, en ambas actividades económicas, más que mantenerse estable, se ha deteriorado durante los años de análisis. Esto indica el fuerte estancamiento de la cadena productiva en cuanto a temas como: la actualización tecnológica, las mejoras en productividad, la especialización de la actividad industrial, la oferta de productos diferenciados, etc.

En términos de productividad, la industria textil-confección tiene una tendencia media-baja, lo cual indica poca eficiencia en los procesos industriales y su relación con el trabajo. Igualmente corrobora desventajas tecnológicas en maquinaria y equipo del sector. Los deficientes resultados del sector textil están asociados, principalmente, a la antigüedad de la maquinaria (en su mayoría entre 10 y 30 años), hecho que incapacita al sector para ganar eficiencia y obtener un mayor valor agregado.

2. El análisis de la evolución de los principales indicadores de competitividad, como son: las cuotas de mercado y la balanza comercial, la ratio de exportaciones-importaciones y la tasa de exposición a la competencia internacional nos permite concluir:

A pesar de que el sector de las confecciones, ha visto incrementadas las importaciones, especialmente a partir del 2005, debido a las reducciones arancelarias, la balanza comercial ha sido positiva durante todo el período de análisis. Incluso, la balanza comercial relativa (BCR), nos indica que el país es un exportador neto en este producto. Sin embargo, la dinámica exportadora de este sector, sigue respondiendo en cierta medida a las variaciones del tipo de cambio del peso colombiano frente al dólar, lo que da una idea de que la competitividad de dicho sector se basa en la estrategia “precio”, más que en una estrategia de productividad, calidad y valor agregado. Otro factor en contra es que las exportaciones del sector, están altamente concentradas en el mercado de Estados Unidos (34%), lo que nos da una idea del alto grado de dependencia de su política comercial.

Por su parte, el mercado doméstico colombiano de textiles se ha visto abastecido, en forma creciente, a partir de la década de los noventa, por importaciones de tejidos planos de algodón, fibras sintéticas, fibras artificiales y algodón, como consecuencia de la fuerte reducción arancelaria, hasta más del 40%, que experimentaron dichas fibras. Por lo tanto, la pérdida del mercado interno corresponde a los primeros renglones del proceso productivo, materias primas, y ha ganado participación externa en los productos más elaborados, como por ejemplo los hilados de fibras sintéticas. A pesar del aumento de dicha participación en el exterior, la industria textil pasó de ser una industria exportadora, a tener un déficit de más de 679 millones de USD en este último año. Es decir, las importaciones, 1093,8 millones; sobrepasaron ampliamente a las exportaciones, 414 millones.

3. A través de la herramienta CAN-CEPAL, utilizada para analizar la evolución de competitividad en seis de los principales mercados con los que Colombia mantuvo relaciones comerciales, hemos llegado a los siguientes resultados: en términos generales, a nivel mundial, la industria textil y de confección está perdiendo atractivo de mercado, sin embargo, los productos colombianos han ganado participación en algunos de los mercados que continúan siendo dinámicos como en el caso de México y Venezuela para el sector de las confecciones, y Estados Unidos para el sector textil.

Por lo tanto podemos concluir a partir de este modelo, que la industria colombiana continúa especializándose en sectores de poco atractivo de mercado en el contexto internacional, lo que “limita sus posibilidades de crecimiento económico y por ende del desarrollo”. Y en lo concerniente a los sectores textil y confección, nos indica que ambos han perdido competitividad, – salvo en contados casos-, en lo transcurrido de las dos últimas décadas.

4. La pregunta que queda por resolver entonces, es si estos dos hechos (la pérdida de participación en el PIB manufacturero y de cuota en algunos mercados externos), ¿guardan relación con la apertura económica? Para responder a este interrogante se ha llevado a cabo un estudio de regresión lineal, y se han escogido cuatro variables: la primera de ellas para determinar el grado de relación de la tasa de cambio real sobre la dinámica de las exportaciones, y ver si la estrategia competitiva de la cadena textil-confección se encuentra basada en el precio, y su competitividad responde solo a características espurias. Las tres restantes variables (número de establecimientos, generación de empleo y participación en el PIB), nos permitirían establecer si los objetivos trazados por el gobierno, al comienzo de la

apertura económica, se cumplieron para estos sectores y se lograron mayores niveles de empleo, ingresos y crecimiento sostenido.

Mediante este estudio se pudo observar que la dinámica de las exportaciones del sector textil se ajusta más a las variaciones de la TCR que las confecciones. Sin embargo, dicha relación de tipo negativo es moderada (-0.525). Significa esto que aunque los niveles de la tasa de cambio real inciden negativamente en las exportaciones, – de forma moderada-, no es el factor que mejor explica su comportamiento y, por lo tanto, puede haber otros.

Por su parte, el grado de apertura económica guarda relación moderada y de tipo negativo con el número de establecimientos que se dedican a la producción de textiles. En el caso de las confecciones, también guarda relación pero su incidencia negativa es aún menor frente a la del sector textil.

Cabría esperarse entonces que, a menor número de empresas o establecimientos comerciales, menor absorción de mano de obra. Sin embargo, cuando se han cruzado el grado de apertura económica con la generación de empleo, se ha encontrado que esta variable guarda relación moderada y negativa con el sector textil, pero baja y positiva con el sector confección. Lo que significa que aunque los establecimientos dedicados a la actividad confección han disminuido, están absorbiendo más mano de obra.

Con respecto al grado de apertura económica y su relación con la participación de estos sectores en el PIB, encontramos que, muy posiblemente, una mayor exposición a los competidores internacionales, ha tenido repercusiones negativas y moderadas para ambos sectores, haciéndoles perder participación en el PIB.

En términos generales, la disminución de aranceles a la importación, la fuerte competencia internacional, el contrabando, la alta concentración de las exportaciones en el mercado de Estados Unidos y la política comercial de este mismo país, han sido los principales causantes de la pérdida de cuota en los principales mercados de exportación. Todas estas son consecuencias directas de la liberalización comercial, la cual parte de la idea de que una mayor exposición a los mercados externos promueve la competitividad vista, según Fajnzylber (1988, pág. 13) como: “la capacidad de un país para sostener y expandir su participación en los mercados internacionales, y elevar simultáneamente el nivel de vida de su población”.

Por lo tanto, la liberalización comercial, por sí sola, no aumentó en el caso del sector textil y confección colombiano, su capacidad para sostener y expandir su participación en los mercados internacionales. Como consecuencia de ello, el sector también vio socavada su contribución al crecimiento económico del país, reflejándose ello en el cierre de muchos establecimientos comerciales, que se dedicaban a esta actividad, la pérdida de muchos puestos de trabajo que en su gran mayoría desempeñaban madres cabezas de familia, y la disminución de ingresos para estas mismas unidades familiares.

Por último, en esta investigación se ha llevado a cabo un trabajo de campo, la idea principal en este apartado fue evaluar la efectividad de los mecanismos de fomento. También se quiso profundizar en aspectos como la innovación, desarrollo tecnológico, instituciones y el desarrollo económico de la localidad.

5. Es bien sabido por parte de los gobiernos que elevar la productividad de las microempresas tiene efectos inmediatos en la pobreza, por lo tanto, gran parte de sus

esfuerzos apuntan a mejorar el acceso al crédito, partiendo de la base de que ello genera una mayor productividad y mayores ingresos.

Dado lo anterior, este aspecto es de suma importancia y por ello se ahondó en las facilidades de financiación con que cuentan los empresarios del sector asentados en la región. Y se encontró que aunque un alto porcentaje de los encuestados ha recurrido alguna vez a los mecanismos de financiación; las principales fuentes a las que recurren los empresarios del sector son: banca tradicional, banca de fomento, leasing y proveedores. La razón por la cual acuden en primera instancia a la banca tradicional y no a las líneas de fomento es porque es muy difícil para los microempresarios poder cumplir con los requerimientos para acceder a estos recursos.

Frente a otros mecanismos de apoyo (capacitación del recurso humano, tecnología, estudios de mercado, logística, etc.), un 76% de los encuestados manifiesta que ha recibido apoyo de entidades que promueven la actividad económica. Quienes responden que no, argumentan que la mayoría de ellas requieren cuotas de afiliación –lo que incrementa mucho los gastos– o que los recursos que proveen no son suficientes. Algunos, incluso, manifiestan que los asesores no están suficientemente versados acerca del tema que imparten.

El 100% de los empresarios que niegan haber acudido u obtenido apoyo por parte de estas entidades, afirman que sus márgenes de utilidad se han estrechado desde el inicio de sus operaciones o a partir de las reformas de apertura económica.

Cabría esperarse entonces, que quienes han acudido a estas entidades hayan logrado, finalmente ampliar sus márgenes, pero se ha encontrado que el 76% también manifiesta que se han estrechado. Este último porcentaje nos demuestra entonces que: *las políticas y herramientas para el fomento y apoyo de la actividad empresarial, no están siendo lo*

adecuadas y/o suficientes para alcanzar los objetivos planteados, como son mayores estándares de competitividad, crecimiento sostenido y el desarrollo económico y social de las localidades donde estas empresas se encuentran asentadas.

6. Tampoco ha quedado demostrado que la liberalización comercial haya dado como resultado la “introducción de innovaciones que permitan al territorio competir en los mercados nacionales e internacionales,...”, como lo expresa la perspectiva neoschumpeteriana. Pues en el trabajo de campo realizado, los mismos industriales del sector manifiestan que no son innovadores y que continúan trabajando con tecnología bastante anticuada, debido a que los márgenes de utilidad se han estrechado por la fuerte competencia.

7. Dado que las buenas instituciones son consideradas como un determinante fundamental para el crecimiento, en la encuesta se les ha pedido a los participantes su opinión acerca de la gestión de las instituciones asentadas en la región de Antioquia. Un 64% expresan que son ineficientes y un 23% opina que son eficientes.

Al respecto, algunos confeccionistas han manifestado que: “Las prácticas de contrabando, lavado de activos, subfacturación de las importaciones desde China y exportaciones ficticias de retal, hacen imposible competir, a los confeccionistas que trabajan con honestidad.” Las aduanas resultan ineficientes a la hora de controlar estas prácticas. Este es, en esencia, un problema institucional.

8. Con respecto al desarrollo económico y social de la región de Antioquia, el 65% de los empresarios encuestados considera que desde que se llevó a cabo el proceso de apertura económica (últimos 20 años), la región de Antioquia se ha desarrollado. En contraste, el 29% opina que no.

El autor, por su parte, difiere bastante de la opinión de este 65% que expresa que la región se ha desarrollado como consecuencia de la liberalización comercial. Y es porque después de una estancia de siete meses para la elaboración del trabajo de campo de esta investigación, se encontró con problemas que dificultan enormemente la actividad industrial, que antes de la apertura económica lideraba en la región. Y son estos problemas de competitividad, corrupción e infraestructura.

En relación a los problemas que aquejan a la competitividad de la industria, se han encontrado los siguientes aspectos:

- El mercado de textiles y confecciones pasa hoy por dos grandes tensiones, una en el mercado local y otra en el de exportaciones. En el primero, la entrada de grandes marcas al país como Zara, Mango, Bershka, sumadas a grandes cadenas comerciales como la chilena Falabella, han sacudido a los productores nacionales, pues son más competitivas y alcanzan mayores economías de escala. Se suma a esta tensión local las grandes cantidades de *contrabando* que entran al país y que, aunque son muy difíciles de cuantificar, algunos directivos de las aduanas se atreven a decir que mueve hasta 5.000 millones de USD al año. En el frente de las exportaciones, preocupa el alto grado de concentración que se tiene en los mercados de Estados Unidos y Venezuela. De hecho, el cierre del mercado venezolano en 2010, representó para las

exportaciones de textiles una caída del 58% entre enero y mayo frente al mismo periodo de 2009.

- Muchos de los confeccionistas que hoy operan en el mercado y que trabajaban con diseños y marca propia, se han visto en la necesidad de volverse maquiladores para poder sobrevivir a la gran competencia. Algunos de ellos, ahogados por las deudas y el *difícil acceso a los recursos financieros*, se han visto en la necesidad de cerrar operaciones en varias ocasiones durante el periodo de estudio. Incluso, algunos han acudido a la estrategia de liquidar la empresa y aprovechando la maquinaria, materia prima y existencias han creado una nueva, más pequeña, registrada con otro nombre y propietarios diferentes, para poder escapar de las deudas a las que tuvieron que incurrir en la anterior. También se cuentan muchos casos en los que el empresario simplemente cambia de actividad económica, debido a que la actividad anterior ya no resulta tan rentable, o se convierten en demandadores de empleo.
- En su visita por el Municipio de Donmatías, región en la cual el 90% del empleo lo generan los confeccionistas, fue muy difícil obtener encuestas, debido a que los pequeños empresarios trabajan en *la informalidad* y, por ello, son bastante reacios a proporcionar información acerca de sus negocios. Situación que es bien conocida por las autoridades locales, pues el mismo jefe de planeación expresó que sería inútil tratar de contactarles para dicho fin, y añade que una de las metas para el presente mandato es formalizar todas estas pequeñas empresas.
- Antioquia tiene una estructura empresarial del sector textil y confección conformada en 0,74% por grandes empresas, 2% por medianas, 8% por pequeñas y 88% por microempresas. A pesar de que las Mipymes son consideradas como las mayores

generadoras de empleo, con un 80,8% a nivel nacional, afrontan limitaciones como *altos niveles de informalidad, escasa diversificación de mercados, desarrollo precario en tecnología, innovación y aplicación del conocimiento, bajo nivel de formación del recurso humano, limitado acceso al sector financiero y bajos niveles de asociatividad*. De hecho, La Estrategia Clúster y sus herramientas nacen para hacerles frente a esas y otras limitaciones.

La corrupción, que se constituye como un aspecto institucional, es uno de los factores más problemáticos para hacer negocios en Colombia y una de las principales barreras para superar el retraso en competitividad del país, aún por encima de otros elementos considerados estructurales para el desarrollo, como el inadecuado suministro de infraestructura o la regulación laboral. En el último informe global de competitividad del Foro Económico Mundial, Colombia aparece clasificado en el puesto 106 entre 139 en lo que se refiere al uso de recursos públicos para propósitos diferentes a los asignados, en el puesto 90 en cuanto a pagos irregulares y sobornos, y en el puesto 118 en cuanto a favoritismo en las decisiones de los funcionarios.

Con respecto a la infraestructura se encontró que:

- Colombia abandonó poco a poco la posibilidad de movilización multimodal y se concentró en el sistema de carreteras. Aunque destaca la modernización de los puertos que hoy en día están a la altura de cualquiera del mundo, lo cual correspondería a la necesidad moderna de la globalización. Estos no pueden proporcionar los beneficios

y servicios de los cuales serían capaces, pues no existen los corredores viales para acceder a ellos.

- Como consecuencia de la ineficiencia en infraestructura, los costos de la operación logística se ven aumentados. Edgar Higuera, director de la Cámara de Grandes Usuarios de Servicios Logísticos de la Andi, expresa que: “En promedio, estos sobrecostos representaron en el año 2009, el 18% de cada negocio, mientras en Estados Unidos, por ejemplo, la cifra alcanzó el 8%. Son 10 puntos porcentuales que se convierten en un arancel de ineficiencia logística”.
- La infraestructura es la tarea más atrasada que tiene el país. En materia de corredores viales y de ferrocarriles no se ha avanzado y, por el contrario, se perdió un tiempo vital para haber adelantado una verdadera política en materia de vías y puertos. Lo que en definitiva es el punto más crítico para poder aprovechar los TLC.

En conclusión y sin lugar a dudas, los anteriores son problemas o aspectos que dificultan a cualquier actividad industrial, lograr un crecimiento sostenido y elevar simultáneamente el nivel de vida de su población.

Ahora bien, se sabe que las ventajas comparativas estáticas están basadas sobre la dotación dada de factores o recursos con que cuentan las naciones (materias primas y mano de obra barata, suelen ser las más usuales en los países en vías de desarrollo). Mientras que las ventajas comparativas dinámicas son construidas y reconstruidas a lo largo del tiempo a través de una sostenida y dinámica intervención estatal. Por lo tanto, es de esperarse que los

países se especialicen en aquello que producen con el menor costo en función de su particular dotación de factores, es decir, en sus ventajas comparativas estáticas.

Sin embargo, son múltiples las evidencias que indican que en aquellos casos en los cuales se ha seguido el postulado de las ventajas comparativas estáticas, tienden a prevalecer situaciones más o menos intensas de subdesarrollo, por cuanto en tales ámbitos nacionales suelen existir débiles estructuras productivas, una inserción en el mercado mundial de escaso dinamismo (salvo en coyunturas puntuales), un bajo nivel de ingreso medio, crisis estructural en el mercado laboral y, como resultado de todo ello, una distribución del ingreso regresiva.

Contrariamente, en aquellos países en los cuales ha prevalecido el fomento de las ventajas dinámicas como principio *ordenador* por parte de sus gobiernos, tienden a manifestarse situaciones más o menos intensas de desarrollo, caracterizadas, por lo general, por el cuadro inverso al mencionado para las naciones subdesarrolladas. Es el caso de Japón, que decidió establecer industrias que requerían la utilización intensiva de capital y tecnología, aun considerando que los costos comparativos de producción resultarían extremadamente elevados. Fueron estas industrias tales como: el acero, la refinación de petróleo, petroquímica, automotriz, aérea, maquinaria industrial y electrónica, incluyendo computadores.

Desde un punto de vista estático y a corto plazo, alentar tales industrias parecería entrar en conflicto con la racionalidad económica. Pero, considerando una visión a más largo plazo, estas son precisamente las industrias en las cuales la elasticidad del ingreso es mayor, el proceso tecnológico más rápido y la productividad de la mano de obra se eleva más rápidamente.

Lo ideal entonces, sería fomentar industrias que requieren una intensiva utilización de capital y tecnología, como en el ya citado caso de Japón. Lo práctico para los países subdesarrollados, sería apoyar las actividades económicas que están basadas en los recursos de que se dispone (mano de obra barata y materias primas). Aún a sabiendas de que en muchos casos han prevalecido situaciones más o menos intensas de subdesarrollo.

En este punto de la discusión se hace necesario recuperar el pensamiento de Fajnzylber (1988), con respecto a los modelos que apoyan las ventajas comparativas estáticas, en el que expresa que el criterio de eficiencia que inspira esos modelos tiene un carácter estrictamente microeconómico, de corto plazo y hace abstracción de las consideraciones de carácter social.

Según esta perspectiva es eficiente aquella industria capaz de competir, actualmente, en los mercados internacionales, independientemente de cuáles sean las consecuencias que la aplicación de ese criterio tenga para el efecto del crecimiento económico en su conjunto, para el nivel de bienestar de la población o el grado de equidad.

La tesis central es que independientemente de cuáles sean los efectos negativos que provoque la aplicación de este criterio en el corto plazo, a mediano plazo se estará gestando una estructura productiva que, finalmente, logrará resultados exitosos que terminarán difundiéndose en el conjunto de la sociedad. Este criterio no sólo hace abstracción de la dimensión social, sino además del hecho de que el factor determinante para la competitividad internacional a largo plazo es, precisamente, el proceso de aprendizaje, inclusive si éste se refiere al procesamiento de recursos naturales.

Las consideraciones anteriores se vinculan directamente con otro concepto económico ya mencionado: *la competitividad*. Desde una perspectiva de mediano y largo plazo, *la competitividad consiste en la capacidad de un país para sostener y expandir su participación*

en los mercados internacionales, incluido su mercado interno, y elevar de manera simultánea el nivel de vida de su población. Entre otras cuestiones, esto exige el incremento de la productividad por la vía de la incorporación de progreso técnico, en otras palabras, la creación y la recreación de ventajas de carácter dinámico. Para lograr este objetivo, se hace necesario entonces:

- Contar en el nivel doméstico con una base productiva sólida e integrada como soporte de las actividades de exportación. Desde la perspectiva de la competitividad, de nada sirve que un país tenga ciertos nichos industriales exportadores y el resto del tejido manufacturero debilitado y “sustituido” por importaciones.
- Se requiere contar con sectores industriales competitivos para el mercado interno, es decir, en condiciones de enfrentar exitosamente la competencia externa una vez asegurada la madurez de las empresas que conforman dichos sectores. No es casual que los países más exitosos en el comercio internacional son, precisamente, aquellos que han practicado una protección selectiva para favorecer un aprendizaje paulatino, sólido y en profundidad, y sólo una vez que han logrado esa simetría relativa con la competencia internacional, en estos rubros, han comenzado paulatinamente a abrir su mercado interno. Ha sido precisamente el crecimiento del mercado interno, abastecido con los proveedores locales, en aquellos sectores compatibles con el tamaño y las escalas técnicas de producción, lo que les ha permitido recuperar un rezago histórico a través de un aprendizaje intensivo. Y por último...
- Una distribución equitativa del ingreso resulta ampliamente funcional a la mayor competitividad de una economía. La existencia de estándares de vida relativamente elevados viabilizan la existencia de un mercado interno con una importante masa de

consumidores e incrementos de productividad, además de economías de escala y elevados niveles de calidad, lo que contribuye a la competitividad de las industrias locales, tanto las de exportación como las ligadas con el mercado interno.

Si se margina a una fracción importante de la población de una serie de consumos, se está atentando contra las posibilidades de ampliar y diversificar la capacidad productiva local. Si las autoridades locales, regionales o nacionales deciden no fomentar o apoyar aquellas actividades fabriles que exigen incorporación de tecnologías de avanzada y producción a escala, justificándose en el hecho del *reducido mercado interno*, esto solo puede ser interpretado como consecuencia directa de la existencia de profundas desigualdades de ingreso, que no sólo limitan las potencialidades globales de la demanda interna, sino también las que podrían surgir de su ampliación y diversificación. Bajo dicho marco, la incorporación de nuevos estratos de la población al consumo de manufacturas, a raíz de la redistribución progresiva del ingreso, constituye un fuerte impulso a todo proceso de industrialización y desarrollo en su sentido más amplio.

Por lo tanto, a la luz de las teorías, fomentar una industria como la textil y de confección que están basadas en los recursos de que se dispone en la región de Antioquia (mano de obra barata y materias primas), no tendría sentido porque en muchos casos el hacerlo ha hecho que prevalezcan situaciones más o menos intensas de subdesarrollo. Sin embargo y dada la elevada cifra de trabajadores que se dedican a dicha actividad económica en la región, el apoyo, promoción y seguimiento a estas industrias, pudo haber generado efectos más inmediatos en el desarrollo económico de la región, dotando esta población de recursos e ingresos para demandar otro tipo de bienes que, finalmente, permitirían a los gobiernos crear

y recrear las ventajas de carácter dinámico, fomentando industrias intensivas en la utilización de capital, tecnología y conocimiento que permita a la economía especializarse en la producción de bienes y servicios cuya demanda internacional sea dinámica.

BIBLIOGRAFÍA

- Aguilar, I. (1995). "Competitividad industrial: Algunas lecciones para México". *Estratégica, Centro de Estudios Estratégicos del ITESM, Vol.3, No.2*, 35.
- Alonso, J., & Garcimartín, C. (2005). "Apertura Comercial y Estrategia de Desarrollo". *E-Prints Complutense*(11857). Recuperado el 11 de Julio de 2011, de <http://eprints.ucm.es/11857/>
- Arasa, C., & Andreu, J. (1999). "La estrategia comercial del desarrollo". En C. & Arasa, *Desarrollo Económico: Teoría y Política* (pág. 386). Madrid- España: DYKINSON.
- Arciniegas, H. (15 de Enero de 1992). "La cadena de distribución y la competitividad de las exportaciones latinoamericanas: las exportaciones de confecciones textiles de Colombia". *CEPAL*(676), 10-11.
- Ardeni, P. G., & Wright, B. (Julio de 1992). "The Prebisch-Singer Hypothesis: A Reappraisal Independent of Stationarity Hypotheses". . *The Economic Journal*, 102(413), 803-812.
- Baracaldo, D., Garzón, P., & Vásquez, H. (2005). "Crecimiento Económico y Flujos de Inversión Extranjera Directa". *Econpapers*, 22. Recuperado el 16 de 05 de 2012, de <http://econpapers.repec.org/paper/col000139/002222.htm>
- Berechman, J. (2002). "Transport investment and economic development: is there a link?". *Transport and Economic Development, ECMT, Round table 119, OECD*, 103-138.
- Berry, A. (Abril de 2003). "Respuestas de política a los problemas de pobreza y desigualdad en el mundo en desarrollo". *CEPAL*(79).
- Berumen, S. A. (2006). *Competitividad y desarrollo local*. Madrid: ESIC.
- Boisier, S. (2009). "Sinergia e innovación local". *Semestre económico-Universidad de Medellín, Vol. 12, No. 24*, 21-35.
- Bonifaz, J., & Mortimore, M. (1998). "Perú: Un CANáalisis de su Competitividad Internacional". *CEPAL-Serie Desarrollo Productivo*(51).
- Bonifaz, J., & Mortimore, M. (1999). "Colombia: un CANáalisis de su competitividad internacional". *CEPAL-SERIE Desarrollo productivo*(58), 86.
- Bustamante, R., & Morales, F. (Marzo de 2009). "Probando la condición de Marshall - Lerner y el efecto Curva-J: evidencia empirica para el caso peruano.". *Estudios Económicos*, 16, 103-126.
- Cao, J. &. (2011). "Commodity and Non-Commodity Trade Dynamics in Colombia". *Journal Globalización, Competitiveness & Governability*, 86-105. doi:10.3232/GCG.2011.V5.N2.05.
- Cárdenas, M. (2009). *Introducción a la economía colombiana* (2 ed.). Bogotá, D.C.: Alfaomega Colombiana S.A.
- CIDETEXCO. (1998). *Prospectiva tecnológica y talento humano, opciones estratégicas*.
- CIDETEXCO. (2003). *Retos y desafíos del ALCA para la Cadena Textil de Colombia*.
- CONPES. (26 de Agosto de 1991). "Decisiones sobre el programa de apertura económica II". *Documento DPN* (2549).
- Corden, W. (1971b). "The Effects of Trade on the Rate of Growth". *J.N. Bhagwati et al (eds)*, 117-143.

- DANE-EAM. (2007). *Encuesta Anual Manufacturera*. Recuperado el 3 de Agosto de 2012, de www.dane.gov.co
- DANE-EAM. (2008). *Encuesta anual manufacturera*. Recuperado el 01 de Agosto de 2012, de www.dane.gov.co
- DANE-EAM. (2009). *Encuesta anual manufacturera*. Recuperado el 1 de Agosto de 2012, de www.dane.gov.co
- DANE-EAM. (2010). *Encuesta anual manufacturera*. Recuperado el 1 de Agosto de 2012, de www.dane.gov.co
- Dussel, E. (2001). "Un análisis de la competitividad de las exportaciones de prendas de vestir de Centramérica utilizando los programas y la metodología CAN y MAGIC". *Estudios y perspectivas, CEPAL, México*, 57.
- Edwards, S. (1997). "Colombia: A Trade of Incomplete Reforms". En DANE, *Industria colombiana: Desarrollo Tecnológico y Competitividad* (Vol. 29, pág. 222). Bogotá - Colombia.
- Emmanuel, A. (1972). "Unequal Exchange: a Study of The Imperialism of Trade". *Monthly Review Press*.
- Esser, K., Hillebrand, W., Messner, D., & Meyer-Stamer, J. (Agosto de 1996). "Competitividad sistémica: nuevo desafío para las empresas y la política". *CEPAL*(59), 39-52.
- Fajnzylber, F. (1988). "Competitividad Internacional: Evolución y Lecciones". *Revista de la CEPAL No. 36*, 7-23.
- Fogafin. (Marzo de 2012). "Crisis financieras sistémicas en Colombia y contraste con el escenario actual". *Fondo de Garantías de Instituciones Financieras*.(2), 41.
- Garay, L. J. (1998). *Colombia: estructura industrial e internacionalización 1967-1996* (Vol. 1). Santa Fé de Bogotá: Departamento Nacional de Planeación.
- García, J. (Octubre de 2007). "Existe una relación entre inversión en infraestructura de transporte y crecimiento económico?". *Ecos de Economía*(25), 62-78.
- Garofoli, G. (1995). "Desarrollo económico, organización de la producción y territorio". En G. G. Antonio Vázquez Barquero, *Desarrollo económico local en Europa* (pág. 281). Madrid, España: Colegio de Economistas.
- Garrido, C., & Perés, W. (1998). Las grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos en los noventa. En *Las grandes empresas industriales en América Latina durante los noventa*. Santiago de Chile: CEPAL-UAM-Siglo XXI.
- Guerrero, D. (1995). *Competitividad, Teoría y Política*. Barcelona: Ariel.
- Hirsch, S. (1967). *Location of Industry and International competitiveness*. Oxford: Clarendon Press.
- Hufbauer, G. (1966). "Synthetic Materials and the Theory of International Trade". *The American Economic Review Vol. 57, No.1 (Mar., 1967)*, 277-279.
- IMEBU. (2010). *Instituto Municipal de Empleo y Fomento Industrial- Alcaldía de Bucaramanga*. Recuperado el 22 de Marzo de 2012, de www.imebu.gov.co/hemeroteca/sector_confecciones
- Johnson, H. (1971). *Broad Trade Strategy for the Seventies*. Londres: Johnson.
- Kosacoff, B., & López, A. (Abril de 2000). "Los cambios organizacionales y tecnológicos en las pequeñas y medianas empresas. Repensando el estilo de desarrollo argentino.". *Revista de la Escuela de Economía y Negocios*(4), 37-70.
- Kosacoff, B., & Ramos, A. (Agosto de 1999). "El debate sobre política industrial". *CEPAL*(68), 35-60.

- Kravis, I., & Lipsey, R. (1982). *Toward and Explanation of National Price Level*. Cambridge: NBER WORKING PAPERS SERIES.
- Krugman, P. (1994). "Competitiveness: A Dangerous Obsession". *Foreign Affairs* 73 (2), 28-40.
- Krugman, P. R. (1990). Increasing returns and economic geography. *NBER Working paper series*, 1-3.
- Krugman, P. R. (2001). *Economía Internacional: Teoría y Política*. Madrid- España: Pearson Education. S.A.
- Kuznets, S. (1965). *Towards a theory of economic growth*. Nueva York: Norton.
- Lerma, H. (2005). *Metodología de la investigación: Propuesta, Anteproyecto y Proyecto*. Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.
- Lewis, S. R. (1989). "The Experience of Primary Exporting Countries". *Handbook of Development Economics, II*.
- Ley_905_2004. (02 de Agosto de 2004). <http://www.secretariasenado.gov.co>. Obtenido de http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley/2004/ley-0905_2004
- Lucas, R. E. (Julio de 1988). "On the mechanics of economic development". *Journal of monetary economics*, 22 (1), 3-42.
- Mandeng, O. (1991). "Competitividad internacional y especialización". *CEPAL*(45).
- Martín, I. (2012). *La opinión pública sobre la competencia en España: el caso del sector de los servicios profesionales públicos en derecho y salud.,.* Madrid, España.
- Máttar, J. (Marzo de 1996). "Desempeño exportador y competitividad internacional: algunos ejercicios Can para México". *Serie: Comercio Exterior*, 46(3), 193-202.
- Ministerio de Desarrollo Económico. (Diciembre 2002). *Una política pública para el comercio interno de Colombia*. Bogotá D.C.
- Montibeler, E. E. (2009). *Estudio comparativo de la competitividad bilateral entre China y Estados Unidos: Una aplicación de la teoría del valor-trabajo*. Madrid.
- Myrdal, G. (1957). *Teoría económica y regiones subdesarrolladas*. (F. d. Económica, Ed.)
- OMC. (1996). *Examen de las políticas comerciales: Colombia, Informe de la Secretaría*. Recuperado el 16 de 04 de 2012, de Organización Mundial del Comercio: [https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=\(\(%20@Title=%20colombia\)%20or%20\(@CountryConcerned=%20colombia\)\)%20and%20\(%20\(%20@Symbol=%20wt/tpr/s/*%20\)\)&Language=SPANISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true#](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=((%20@Title=%20colombia)%20or%20(@CountryConcerned=%20colombia))%20and%20(%20(%20@Symbol=%20wt/tpr/s/*%20))&Language=SPANISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true#)
- OMC. (2000). *Estadísticas del Comercio Internacional*. Recuperado el 03 de Julio de 2012, de Organización Mundial del Comercio: http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/its_s.htm
- OMC. (2001). *Estadísticas del Comercio Internacional*. Recuperado el 03 de Julio de 2012, de Organización Mundial del Comercio: http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/its_s.htm
- OMC. (2007). *Examen de las políticas comerciales: Colombia, Informe de la Secretaría*. Recuperado el 10 de Abril de 2012, de Organización Mundial del Comercio: [https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=\(\(%20@Title=%20colombia\)%20or%20\(@CountryConcerned=%20colombia\)\)%20and%20\(%20\(%20@Symbol=%20wt/tpr/s/*%20\)\)&Language=SPANISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true#](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=((%20@Title=%20colombia)%20or%20(@CountryConcerned=%20colombia))%20and%20(%20(%20@Symbol=%20wt/tpr/s/*%20))&Language=SPANISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true#)

- OMC. (2009). *Estadísticas del Comercio Internacional*. Recuperado el 06 de Julio de 2012, de Organización Mundial del Comercio:
http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/its_s.htm
- OMC. (2011). *Estadísticas del Comercio Internacional*. Recuperado el 03 de Julio de 2012, de Organización Mundial del Comercio:
http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/its_s.htm
- Organización Mundial del Comercio. (2012). *Statistics database*. Recuperado el 22 de Abril de 2012, de <http://stat.wto.org/Home/WSDBHome.aspx>
- Page, J. (Enero de 1994). *The National Bureau of Economic Research*. Obtenido de <http://www.nber.org/chapters/c11011>
- Perroux, F. (1971). "El teorema de Heckscher-Ohlin-Samuelson. La teoría del comercio internacional y el intercambio desigual.". *Separata de cuadernos franco-españoles de economía. No.1*.
- Polo Gracia, J. M. (2002). "Comercio Internacional: Teoría y Técnicas.". En S. Manuales. Granada: Universidad de Granada.
- Porter, M. (1980). *Competitive strategy: techniques for analysing industries and competitors*. The Free Press, Nueva York.
- Posner, M. (1961). "International trade and technical change". *Oxford Economic Papers*, 13, 323-341.
- Ray, D. (2002). *Economía del desarrollo*. Barcelona: Antoni Brusi.
- Revista Antioqueña de Economía y Desarrollo - RAED. (Diciembre de 2011). (C. d. Antioquia, Ed.) (2), 81.
- Revista Estrategia Económica y Financiera. (1994). (194).
- Ricardo, D. (1817). *Principios de Economía Política y Tributación*. Madrid, 1973: Ayuso.
- Rodrick, D. (1997). *Has Globalization Gone Too Far?* Institute of International Economics, Washington D.C.
- Rodríguez Cohard, J. (2009). "Los proceso de desarrollo local desde la perspectiva europea: génesis y transformación.". *Semestre Económico*, 12 (24), 37-55.
- Rodrik, D. (Febrero de 2000). "INSTITUTIONS FOR HIGH-QUALITY GROWTH: WHAT THEY ARE AND HOW TO ACQUIRE THEM". *NBER WORKING PAPER SERIES*(7540), 50. Obtenido de <http://www.nber.org/papers/w7540>
- Romer, P. M. (1990). "Endogenous technological change". *Journal of political economy*, 98 (5), part 2, S71-S102.
- Romer, P. M. (1993). "Openness and inflation: Theory and evidence". *Quarterly Journal of Economics*, 108(4), 870-903.
- Shaikh, A. (1980). "The laws of international exchange". *Growth, Profits and Property: Essays in the Revival of Political Economy*, Oxford, pp. 204-235.
- Smith, A. (1776). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. W. Strahan and T. Cadell, Londres: [Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones], Fondo de Cultura Económica, México 1980.
- Solow, R. M. (1966). Technical change and the aggregate production function. En *Readings in macroeconomics* (págs. 323-333). New York: M.G. Muller.
- Solow, R. M. (may 1962). Technical progress, capital formation and economic growth. *American economic review*, v. 57, n. 2 , 76-92.
- Swinburn, G., Goga, S., & Murphy, F. (Enero de 2006). *Banco Mundial*. Recuperado el 16 de Septiembre de 2012, de <http://documentos.bancomundial.org/curated/es/2006/01/7127013>

- Tamayo y Tamayo, M. (2000). *El Proceso de la Investigación Científica: Fundamentos de Investigación*. México D.F., MEXICO: Limusa-Wiley.
- Vanek, J. (1968). "The factor proportions theory: the n-factor case". *Kyklos*, vol. XXI, No. 4, 749-756.
- Vásquez-Barquero, A. (1997). "¿Crecimiento endógeno o desarrollo endógeno?". *CUADERNOS DEL CLAEH*, No 78-79 Montevideo-Uruguay, 111-118.
- Vázquez Barquero, A. (1988). *Desarrollo local: Una estrategia de creación de empleo*. Madrid: Pirámide.
- Vernon, R. (1966). "International investment and international trade in the product cycle". *The quarterly journal of economics*, 190-207.
- Warsh, D. (2006). *El conocimiento y la riqueza de las naciones*. Barcelona: Antoni Bosch.
- Young, A. (1991). "Learning by doing and the dynamic effects of international trade". *Quarterly journal of economics*, 106 (2), 369-405.

ANEXOS

Anexo I. Análisis descriptivo del sector textil-confección en la región de Antioquia.

1 Determinación del tamaño de la muestra

La ley 905 de 2004, clasifica las empresas según su tamaño por el número de empleados o por el valor de sus activos:

Cuadro 1. Clasificación de las empresas según su tamaño.

	Micro	Pequeña	Media
Rango De activos	Menos de 500 SMLV.	Entre 501 y 5000 SMLV.	Entre 5001 y 30000 SMLV.
Número de empleados	Menos de 10	Entre 11 y 50	Entre 51 y 200

Fuente: Ley 905 de 2004.

De las unidades productivas en Antioquia, 91% son microempresas, seguidas por pequeña (6,3%), mediana (1,9%) y gran empresa (0,7%). Esta distribución es bastante similar para las empresas del sector textil y confección (Tabla 1).

Según las estadísticas de la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, las empresas del sector textil y confección asentadas bajo su jurisdicción⁹⁵ se cuantifican, según su tamaño, de la siguiente forma:

⁹⁵ El departamento de Antioquia cuenta con 125 municipios y 5 cámaras de comercio. La Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia cuenta con 69 municipios dentro de su jurisdicción. El análisis ha sido realizado solo para la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, ya que no se dispone de información de las otras Cámaras de Comercio con presencia en Antioquia.

Tabla 1. Población textil y confección en Antioquia (69 municipios).

	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total ⁹⁶
Textiles	606	60	22	8	696
Confecciones	2715	256	52	20	3043

Fuente: Elaboración propia a partir de la Base del Registro Mercantil. Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia.

Es importante mencionar que la anterior estimación del número de empresas del sector textil y confección, según su tamaño, presentan diferencias con respecto al III.1.2 por los siguientes motivos:

En primer lugar, la base de datos empleada para el cálculo de los establecimientos a nivel departamental es la del DANE, en ella no se cuantifican las empresas de menos de 10 empleados (Microempresas); por consiguiente, la población estimada es de 155 empresas para el sector textil y 337 para el sector confección.

En segundo lugar, el último año para el cual se encuentra información desagregada a nivel departamental en la base del DANE es el 2009. Mientras que en las estadísticas de la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, solo se encuentra información de las empresas renovadas y matriculadas en el año 2011.

Por último, la información presentada con respecto al número y clasificación según el tamaño de las empresas, tampoco es exhaustiva, pues como ya se mencionó, son datos estadísticos concernientes a la jurisdicción (69 municipios), de la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia. Las restantes cuatro cámaras no publican dicha información. Sin embargo, el autor

⁹⁶ Comerciantes Renovados y Matriculados en el año 2011.

considera que los datos son representativos de toda la actividad empresarial del sector textil y confección en el departamento de Antioquia, pues en estos 69 municipios, se concentra el 70% de las empresas del sector.

En esta investigación se presentan 17 estudios de casos a través de encuestas realizadas a empresarios-directivos de micro, pequeñas, medianas y grandes empresas del sector textil y confección, con el fin de determinar el impacto de las reformas de la apertura económica sobre la competitividad del sector y el desarrollo local de la región de Antioquia. Estos 17 casos se distribuyen de la siguiente forma:

Tabla 2. Tamaño y estratificación de la muestra.

Empresas	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Textiles	1	0	0	2	3
Confecciones	2	5	5	2	14
Total encuestados	3	5	5	4	17

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la encuesta.

2. Determinación de indicadores de competitividad y desarrollo económico local.

A continuación se relacionan la hipótesis con sus variables independientes y dependientes y se establecen los indicadores que nos permitirán establecer relaciones de causalidad entre las variables objeto de estudio.

De la hipótesis general se desprenden dos tipos de variables: independientes y dependientes, y de estas últimas a su vez se desprenden tres tipos de indicadores: a) factores sujetos al control de las firmas, b) factores cuasi-controlables por la empresa y c) los factores controlables por el gobierno.

Para la elaboración de la encuesta que se llevará a cabo entre empresarios del sector textil-confección, se han seleccionado los siguientes indicadores:

i) Indicadores pertenecientes al grupo a:

- Radicación de capitales y la innovación tecnológica
- Alianzas estratégicas
- Generación de empleo
- Productividad y costes

ii) Indicadores pertenecientes al grupo b:

- Demanda interna y/o externa
- Aumento de la capacidad competitiva

iii) Indicadores pertenecientes al grupo c:

- Investigación y desarrollo
- Educación y capacitación
- Instituciones
- Infraestructura

Cuadro 2: Resumen de hipótesis, variables e indicadores:

Hipótesis	Variables	Indicadores
La liberalización comercial que se dio en Colombia a partir del año 1991, supone una variable explicativa central de las siguientes modificaciones sufridas por los sectores textil y confección, entre los años 1991 y 2010: la pérdida gradual de su participación en el producto interior bruto, pérdida de cuota en los mercados externos y el deterioro de su contribución al desarrollo económico de la región de Antioquia.	Independientes	
	a) La liberalización comercial	
	Dependientes	Sujetos control firma
	b) pérdida gradual de participación en el PIB.	- % empresas con IED.
	c) pérdida gradual de cuota en los mercados externos.	- % empresas que invierten en I+D
	d) el deterioro de su contribución al desarrollo económico de la región de Antioquia.	- % empresas con procesos de innovación constantes
		- Número de patentes obtenidas
		- % empresas con tecnología adecuada
		- % empresas con alianzas estratégicas
		- % Absorción mano de obra según sexo y sector
		- % empresas que invierten en la formación y capacitación de sus empleados
		Controlables por el gobierno
		- % empresas con apoyo de entidades que promueven el sector
		- % empresas que consideran eficientes las instituciones
		- % empresas que consideran idónea la cualificación de la oferta laboral
		- % empresarios que encuentran su región en condiciones óptimas de desarrollo social y económico
		Cuasi-controlables por la empresa
		- % empresas con incrementos sostenido de las ventas
		- % empresas con presencia en los mercados externos
		- % empresarios que encuentran han ganado competitividad con la apertura económica.

Fuente: Elaboración propia a partir de las hipótesis formuladas para la presente investigación.

3. Estructura de la encuesta

La encuesta se llevó a cabo en tres fases que se describen a continuación:

Fase I: Diseño y elaboración de entrevistas

Con el fin de acercarse a la problemática del sector y de recabar información para el diseño y elaboración de las posteriores encuestas se han llevado a cabo seis entrevistas de forma personal y semi-estructurada. En ellas se le ha permitido al entrevistado narrar los hechos en forma cronológica y con la menor cantidad de interrupciones posibles, para después escribir sus opiniones e impresiones de manera clara y sencilla.

Posteriormente estas entrevistas han sido estudiadas por el autor a la luz del análisis de las teorías descritas en el marco teórico de la presente investigación.

Las entrevistas se han realizado a propietarios, dirigentes y empleados del sector textil y confección, de la siguiente forma:

- Director productividad, competitividad y turismo del municipio de Donmatías
- Propietario de una microempresa importadora de fibras textiles.
- Gerente de una mediana empresa de confección de ropa exterior masculina (multinacional con casa matriz en Ecuador).
- Propietaria de una pequeña empresa de diseño y venta directa a través de catálogo de ropa exterior femenina.
- Director comercial de una mediana empresa de fabricación de textiles.

- Propietaria de un pequeño taller en el cual fabrica las telas, diseña y elabora prendas únicas.
- Diseñadora de una pequeña empresa de confección de ropa exterior femenina.

Sus opiniones y aportes a la investigación serán expuestos en el siguiente capítulo.

Fase II: Elección de las variables a medir y diseño de la encuesta

Después de establecer patrones comunes a través de las seis entrevistas realizadas en forma personal, se ha procedido a formular las preguntas que permitirán recoger la información que explica los anteriores indicadores. Para la formulación de las preguntas se han seguido las sugerencias de Lerma (2005):

- Escribirlas en forma corta, clara y sencilla
- Dar prioridad a preguntas cerradas: falso-verdadero, si, no, no sé, abanico o selección múltiple, marque en una escala de 1 a 5, marque el rango en que usted..., marque el grado..., totalmente de acuerdo..., totalmente en desacuerdo, etc.
- Evitar el uso de negaciones en las preguntas
- Deben aparecer en una secuencia lógica
- La redacción debe ser neutral y no predisponer a un tipo de respuesta
- No deben dar lugar a varias interpretaciones
- Evitar términos técnicos

- Las opciones de respuesta deben ser mutuamente excluyentes
- Las encuestas o formularios deben ser iguales para toda la población o muestra.

Como resultado se elaboró una encuesta estructurada compuesta por 20 preguntas. Entre ellas 16 cerradas y 4 de opinión.

La encuesta se estructura en cuatro apartados:

- El primero de ellos son los datos de contacto e identificación, entre estas preguntas cabe destacar las siguientes:
 - Nombre y cargo de la persona encuestada
 - Clasificación de la actividad económica (Textil-confección)
 - Fecha de constitución de la empresa.
- El segundo apartado indaga en la productividad, competitividad y expansión de la empresa, algunas de las preguntas para recabar información son:
 - Personas ocupadas
 - Ventas totales y ventas en el exterior
 - Inversiones en activos fijos en el exterior
- El tercer apartado indaga sobre los procesos de I+D, innovación, tecnología y capacitación de los trabajadores. Entre las preguntas de este apartado encontramos:
 - Ingresos operacionales destinados a la I+D

- Incremento de las ventas como resultado de la innovación
- Cuenta con un programa activo de capacitación y mejoramiento de las competencias de los trabajadores.
- El cuarto apartado recopila información acerca de las instituciones que promueven la actividad sectorial, infraestructura y desarrollo económico local.
 - Ha recibido apoyo de entidades que promueven la actividad empresarial
 - Percepción acerca de la eficiencia de las instituciones asentadas en la región.
 - Evalúe de 1 a 5 la infraestructura de la región de Antioquia
 - Considera usted que la región ha logrado avances en el desarrollo económico y social durante los últimos veinte años.

Una vez realizadas las encuestas, las preguntas cerradas se codifican con valores numéricos para su posterior análisis estadístico.

Fase III: Realización de encuestas telefónicas

Entre las ventajas de las encuestas telefónicas hay que destacar su bajo coste de aplicación. Sticht (2000)⁹⁷ afirma que el costo de una encuesta telefónica puede ser cinco veces menor que la misma encuesta realizada mediante entrevistas a domicilio. Es esta la razón principal por la cual las encuestas de este estudio se realizaron a través de este medio.

⁹⁷ Sticht, T. (2000). Using telephone and mail surveys as a supplement or alternative to door-to-door surveys in the assessment of adult literacy. *National Center for Education Statistics*.

La primera toma de contacto con los encuestados la llevó a cabo el autor en la feria de Colombiamoda (Julio de 2012), feria que agrupa a los confeccionistas, principalmente, con el fin de exponer las tendencias de la moda, nuevos materiales, contactar con posibles clientes nacionales y extranjeros y hacer negocios. De forma personalizada, se realizó una breve presentación de los objetivos de la investigación y se les pidió colaboración para la posterior realización de la encuesta telefónica.

Finalmente, se procede a la realización de las llamadas y encuestas a los dirigentes y empresarios del gremio. Se hace referencia a la presentación que se hizo en la feria y nuevamente se explica el propósito de la investigación. También se aclaró que la participación es voluntaria y que la información es completamente confidencial.

4. Análisis de los resultados

A continuación se presenta un análisis descriptivo, con el fin de determinar el grado de competitividad de las empresas que participan en la muestra, a través de factores como tamaño de la empresa y tiempo de operación y prácticas como diversificación de los mercados, radicación de capitales, alianzas estratégicas, procesos de I+D+i y capacitación de sus trabajadores, entre otros. En este sentido se analizarán:

- a) Clasificación: según tamaño, tiempo de operación y sector al que pertenecen.
- b) Factores sujetos al control de la firma: generación de empleo, radicación de capitales, alianzas estratégicas, innovación y tecnología.
- c) Factores cuasi-controlables por la empresa: ventas y márgenes de utilidad.

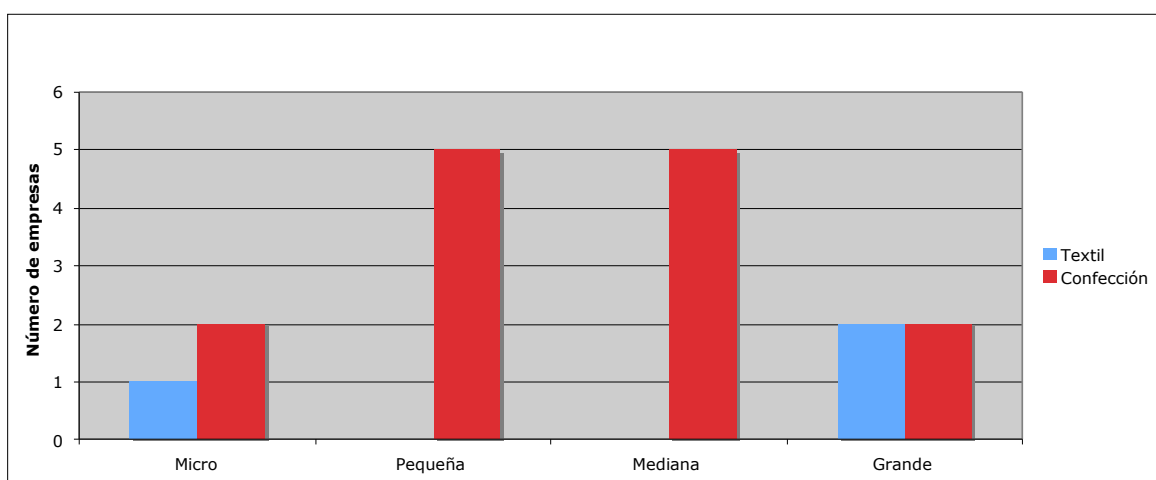
- d) Factores controlables por el gobierno: financiación, capacitación y cualificación de la mano de obra, apoyo de entidades y eficiencia de las instituciones e infraestructura.

a) Clasificación de las empresas.

Como mencionábamos al comienzo de este capítulo, la ley 905 de 2004 clasifica las empresas según su tamaño, por el número de empleados o por el valor de sus activos. En el presente estudio dicha clasificación se ha hecho con base en el número de empleados.

El gráfico 1, muestra la distribución de las empresas contempladas en la muestra según su tamaño. Se observa así, que para el sector textil se han logrado tres encuestas, una de ellas perteneciente a la *micro-empresa* y dos a la clasificación de *grandes empresas*. Por parte del sector de las confecciones se han logrado en total 14 encuestas distribuidas así: 2 micro-empresas, 5 pequeñas empresas, 5 medianas y 2 grandes empresas.

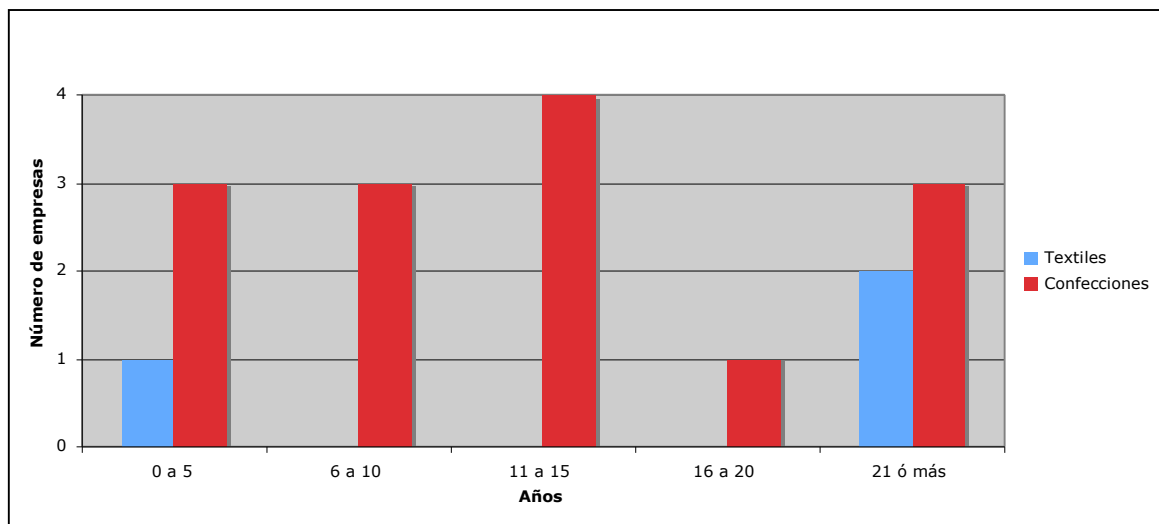
Gráfico 1. Clasificación de las empresas según número de empleados.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la encuesta.

El intervalo entre 11 a 15 años de antigüedad, agrupa el 28% de las empresas del sector confecciones incluidas en la muestra, con lo cual se puede estimar que su media de antigüedad es de 15 años.

Gráfico 2. Antigüedad de las empresas.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la encuesta

b) Factores sujetos al control de la firma:

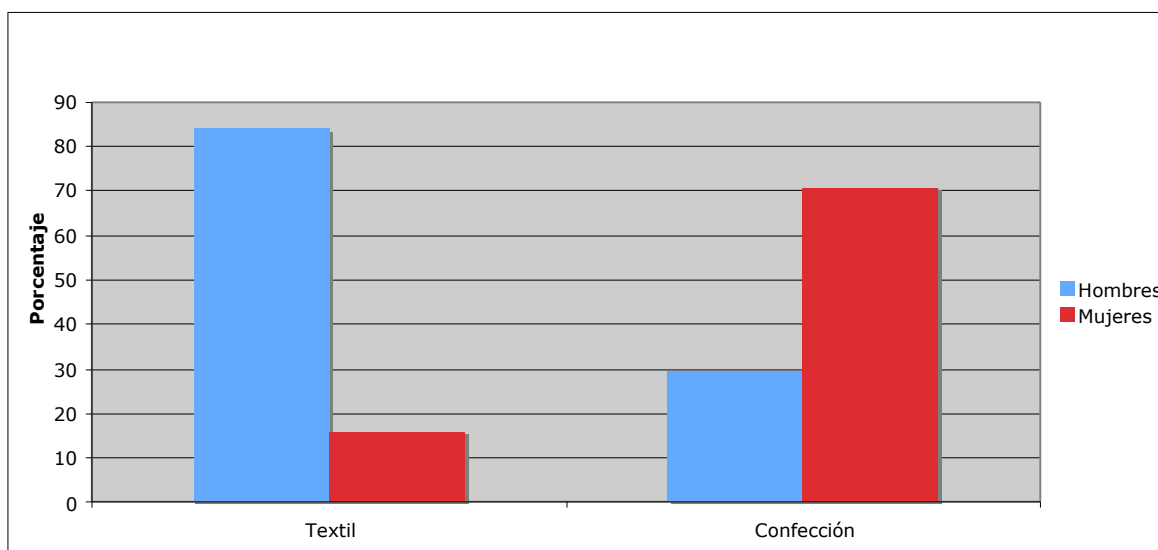
Generación de empleo.

El total de trabajadores que emplean las empresas incluidas en la muestra ascienden a 1982. Corresponden al sector textil 573 y al sector confección 1409.

En el siguiente gráfico se puede apreciar su distribución por sexos. El 84% de los trabajadores que contrata el sector textil son de sexo masculino y el restante 16% son de sexo femenino, con lo cual se puede decir que la industria textil es una actividad en la cual se desempeñan principalmente los hombres. En contraposición, el sector de las confecciones absorbe un 29%

de empleados de sexo masculino y el restante 71% son de sexo femenino, contribuyendo así esta industria a promover el empleo entre la población femenina.

Gráfico 3. Absorción mano de obra según sexo



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la encuesta

Radicación de capitales

Ninguna de las empresas dentro de la muestra ha realizado inversiones en activos fijos en el extranjero. Sólo dos de ellas, una del sector textil y una del sector confección cuentan con participación de capital extranjero dentro de la empresa.

Alianzas estratégicas

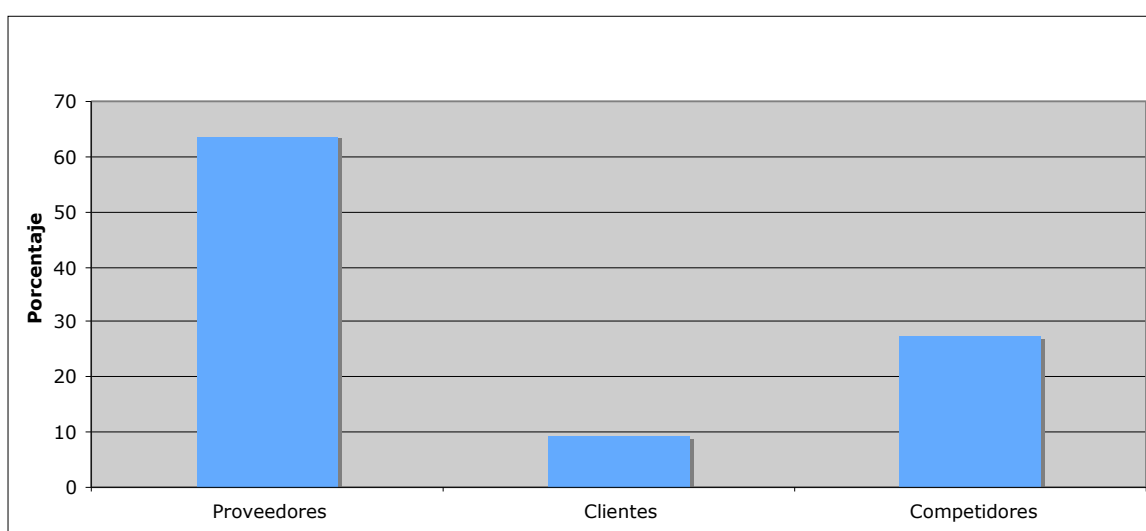
Todos los textileros incluidos en la muestra afirman haber llevado a cabo alianzas estratégicas. Los confeccionistas por su parte, la mitad de ellos afirman que las han llevado a cabo en algún momento y la otra mitad asegura no haberlo hecho nunca. Durante la realización de la encuesta, dos de los confeccionistas expresan: “somos muy desconfiados e

individualistas, no llevamos a cabo ese tipo de alianzas pues nos da temor compartir información.”

El tipo de alianza que más se lleva a cabo es con los proveedores, ello es muy normal en el contexto colombiano dónde las materias primas se pagan con un plazo entre 90 y 120 días.

Le siguen las alianzas con los competidores y en tercer lugar con los clientes.

Gráfico 4. Tipo de alianza.



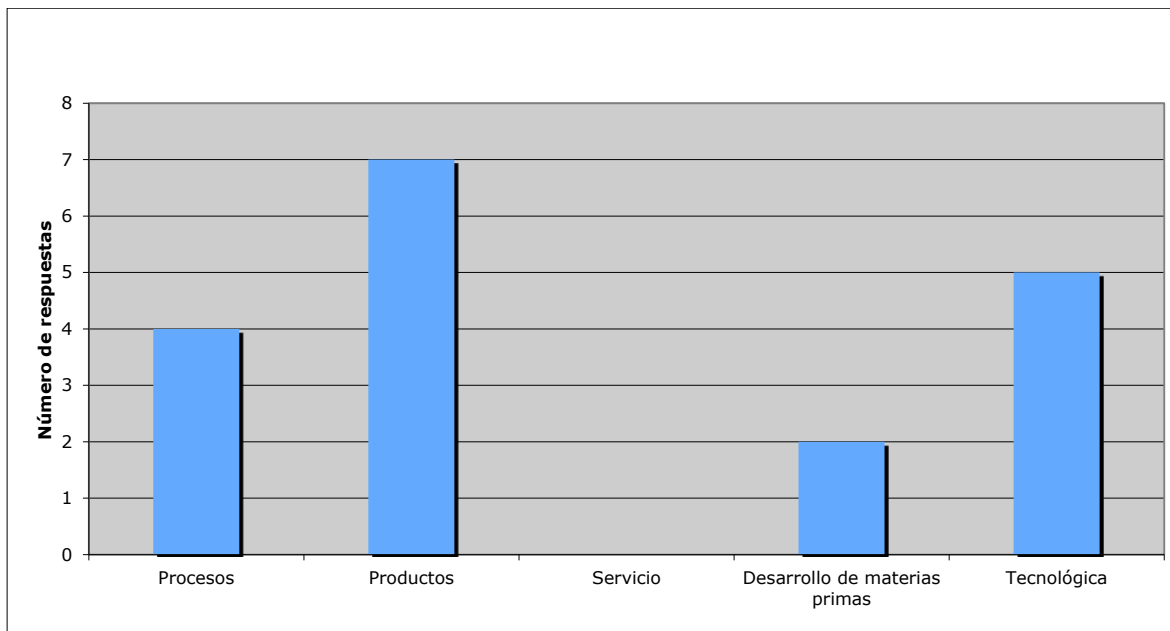
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la encuesta

Innovación y tecnología

Cuando se les pregunta a los encuestados si cuentan con un programa de innovación constante, el 64% de los confeccionistas responden que sí, mientras que el 33% de los textileros afirman tenerlo.

El siguiente gráfico refleja el tipo de innovación que llevan a cabo las empresas de la región. En orden de importancia, destaca la innovación en los productos, tecnológica, en los procesos y por último en el desarrollo de materias primas.

Gráfico 5. Tipo de innovación.

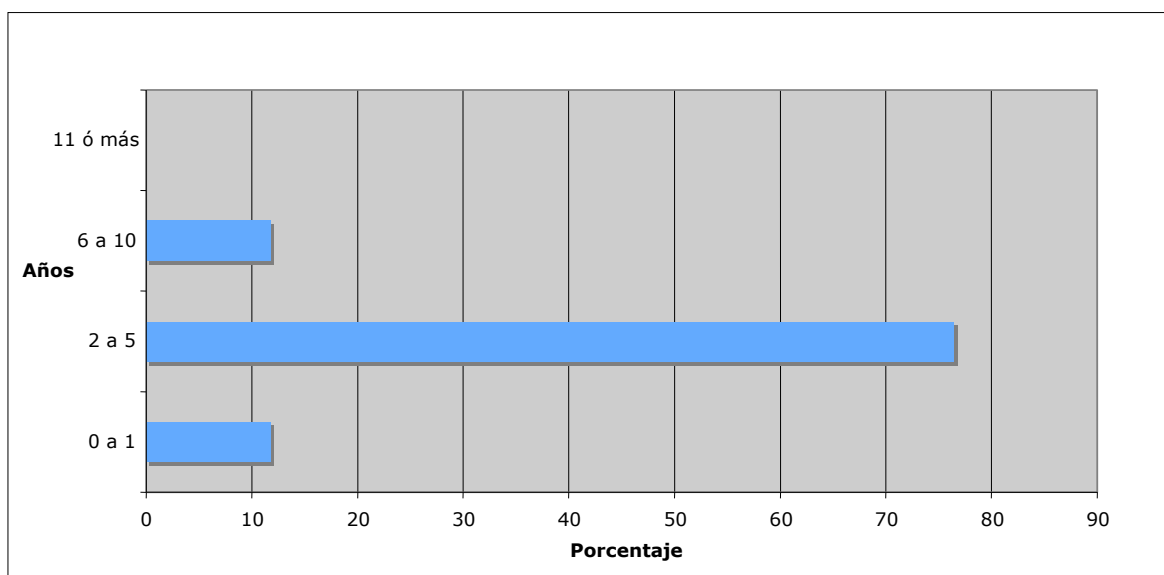


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la encuesta

Con respecto a la tecnología que se emplea en los procesos de producción, un 23% de los encuestados afirma trabajar con tecnología moderna, un 6% emplea tecnología obsoleta y un 70% afirman que la tecnología que emplean no es la más moderna ni tampoco obsoleta pero si la adecuada para sus procesos de producción.

El siguiente gráfico refleja la periodicidad con que los empresarios incluidos en la encuesta adquieren maquinaria y/o equipo nuevo. El 76% de los encuestados informa que adquiere maquinaria entre cada 2 y 5 años.

Gráfico 6. Periodicidad de adquisición de tecnología.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la encuesta

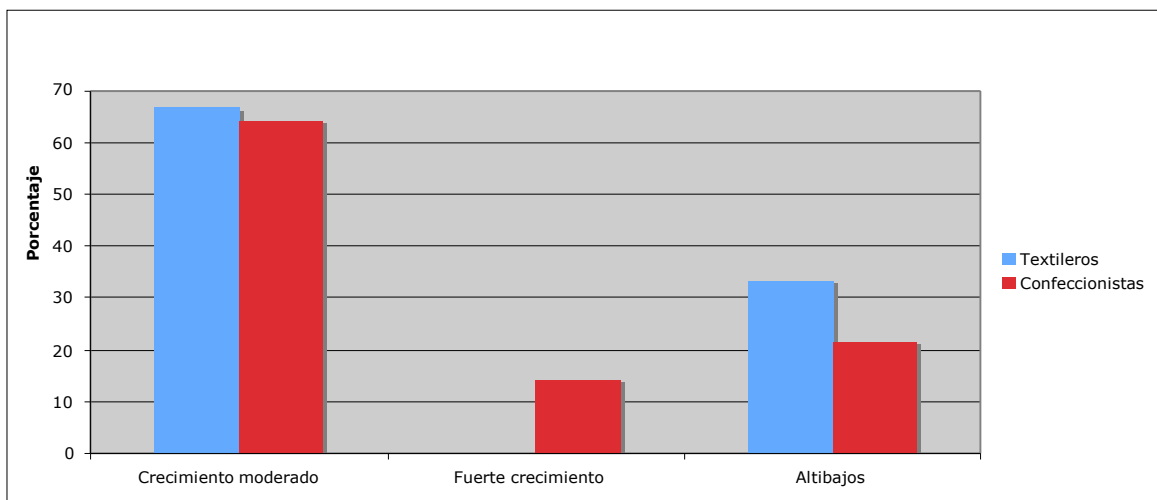
c) Factores cuasi-controlables por la empresa

Ventas y margen de utilidad

El 66% de los empresarios del sector textil, informan que sus ventas han presentado un crecimiento moderado desde los inicios de la apertura económica. Un 33% declara que han tenido altibajos, refiriéndose concretamente a la crisis económica del año 2009.

Por su parte, el 64% de los confeccionistas informan que desde el inicio de sus operaciones (menos de 20 años) o desde el comienzo de las reformas aperturistas, sus ventas han presentado un crecimiento moderado. Un 14% dice que han tenido un fuerte crecimiento y un 21% informan que sus ventas han presentado altibajos.

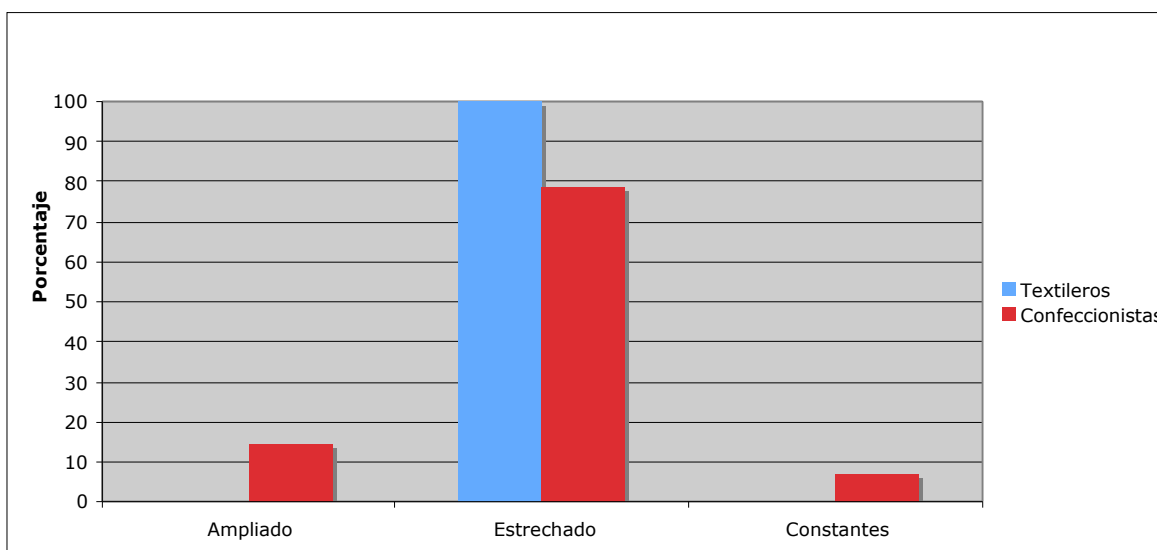
Gráfico 7. Comportamiento de ventas.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la encuesta

Con respecto al comportamiento de los márgenes de utilidad, hay un mayor consenso. El 100% de los textileros y el 78% de los confeccionistas informan que se han estrechado. Un 14% de los confeccionistas dicen que se han ampliado y tan solo un 7% informa que continúan constantes. La distribución puede apreciarse en el gráfico 8.

Gráfico 8. Comportamiento margen de utilidad.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la encuesta

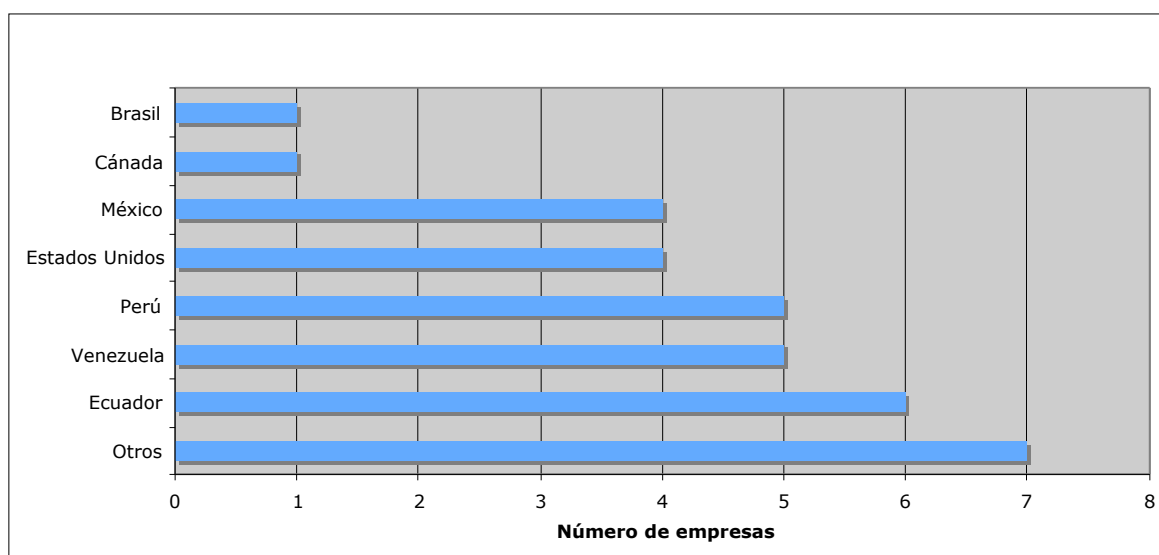
Ventas en el exterior

Entre los empresarios encuestados hay una mayor vocación exportadora entre confeccionistas, el 64% de ellos informan que exportan o han exportado. Mientras que solo un 33% de los textileros dicen haberlo hecho.

Entre los principales destinos de exportación de estas empresas –en conjunto-, encontramos en primer lugar a Ecuador, seguido de Venezuela, Perú y en cuarto lugar Estados Unidos. Holanda, Rusia, España y países de Centro América son algunos de los destinos que se encuentran contenidos en “Otros”.

El 60% de las empresas encuestadas realizan ventas en tres, cuatro o más países diferentes, lo que significa que tienen mercados diversificados.

Gráfico 9. Principales destinos de las exportaciones.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la encuesta

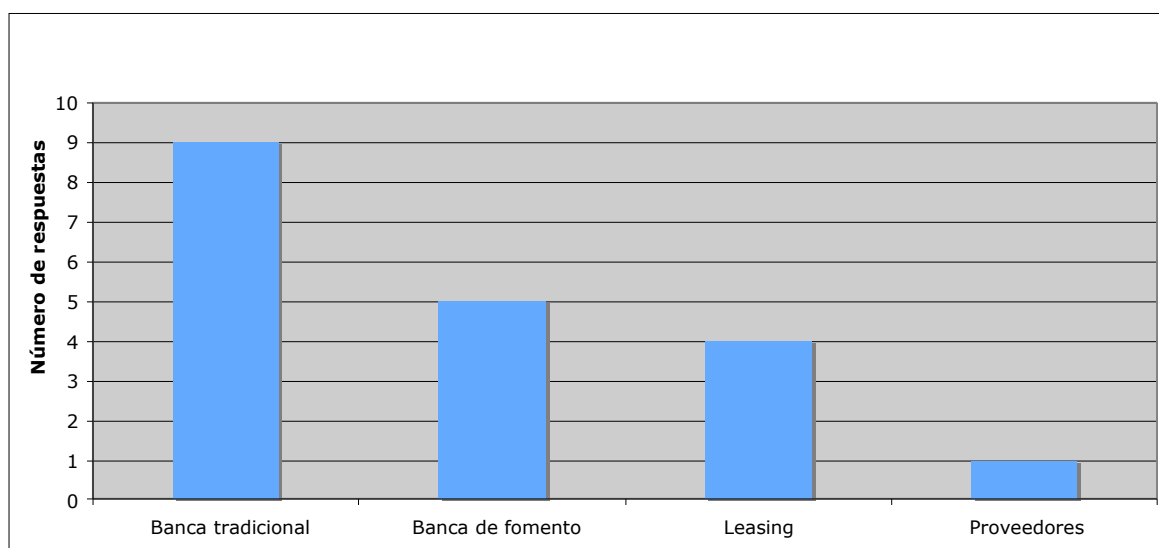
d) Factores controlables por el gobierno

Financiación

A la pregunta de “¿ha recurrido alguna vez a mecanismos de financiación?”, el 76% ha respondido afirmativamente. Quienes han respondido negativamente, agregan que prefieren trabajar con recursos propios pues las tasas de interés en Colombia son muy volátiles y esta situación puede generar problemas en el momento de devolver los recursos, por lo tanto, no acuden a préstamos ni cupos de sobregiro.

En su orden de preferencias, las principales fuentes a las que recurren los empresarios del sector son: banca tradicional, banca de fomento, leasing y proveedores. Cuando se les cuestiona acerca del por qué prefieren en primer lugar la banca tradicional antes que la banca de fomento, Jacqueline Daza –propietaria de Moda en telar-, responde: “lo ideal sería acudir a la banca de fomento como son Bancoldex o Fomipyme, pero en el caso de

Gráfico 10. Fuentes de financiación.

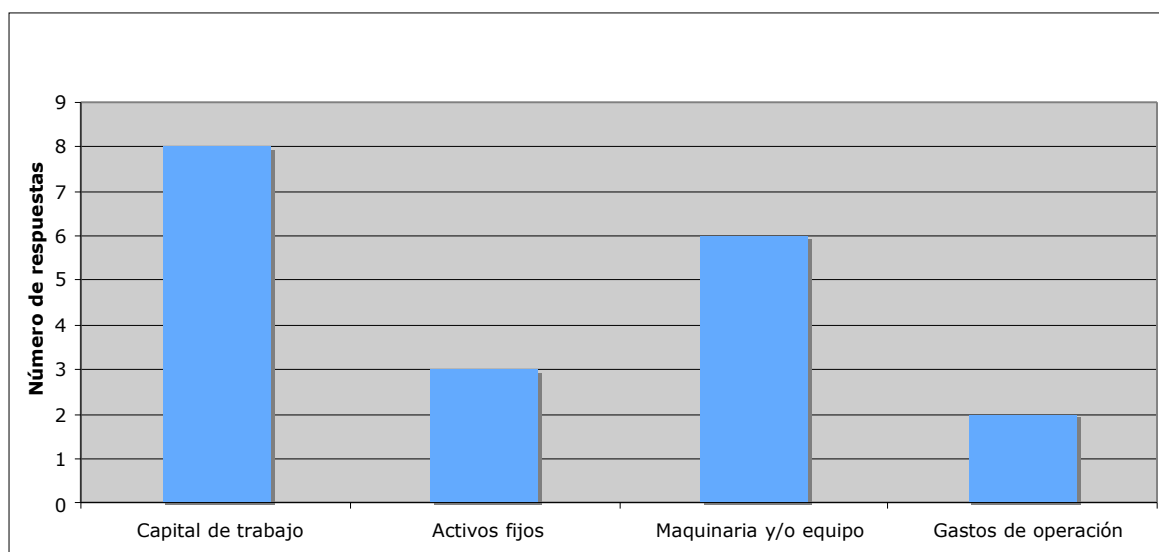


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la encuesta

Fomipyme, es casi imposible cumplir con los requisitos que piden; escasamente alcanza uno a cumplir el 30% de estos.”

El destino de los recursos obtenidos mediante financiación son en su orden: capital de trabajo, maquinaria y/o equipo, activos fijos y gastos de operación. En algunos casos, confeccionistas e importadores de fibras han tenido que recurrir a préstamos con la banca de segundo piso para poder pagar nóminas o nacionalizar una importación.

Gráfico 11. Destino de los recursos obtenidos mediante financiación.



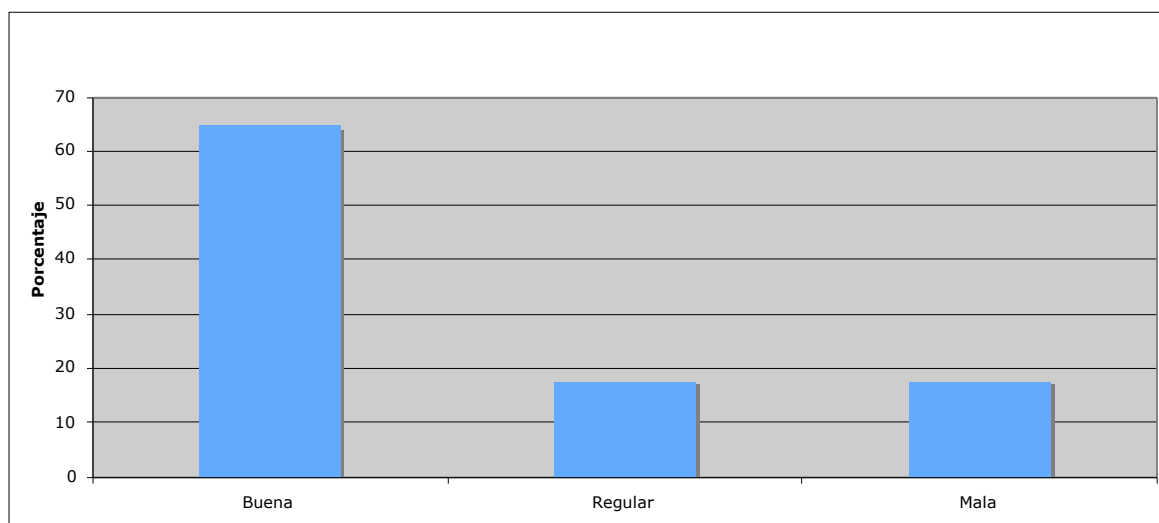
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la encuesta

Capacitación y cualificación de los trabajadores.

Encontramos que un 35% de los empresarios encuestados tienen un programa “permanente” de capacitación de sus trabajadores.

Con respecto a la cualificación de la oferta laboral asentada en la región, el 65% de los encuestados opina que es buena, el 17% que es regular y el 17% restante que es mala.

Gráfico 12. Cualificación oferta laboral asentada en la región.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la encuesta

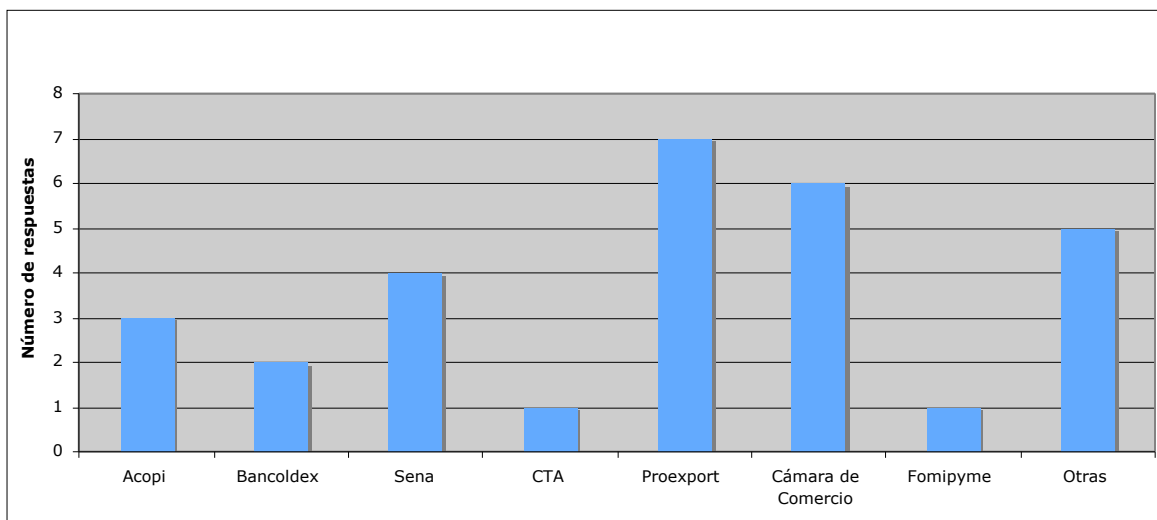
Entidades e instituciones

Un 76% de los encuestados manifiesta que ha recibido apoyo de entidades que promueven la actividad económica. Quienes responden que no, argumentan que la mayoría de ellas requieren cuotas de afiliación –lo que incrementa mucho los gastos- o que los recursos que proveen no son suficientes.

Se puede observar en el siguiente gráfico que las entidades a las que más acuden los empresarios incluidos en la muestra son: Proexport, Cámaras de Comercio y Sena. En el renglón “otros”, encontramos instituciones como la Alcaldía de Medellín, FENALCO⁹⁸, Universidad de Medellín, ONG-Minuto de Dios y C.I. Donmatías.

⁹⁸ Federación Nacional de Comerciantes- FENALCO Seccional Antioquia.

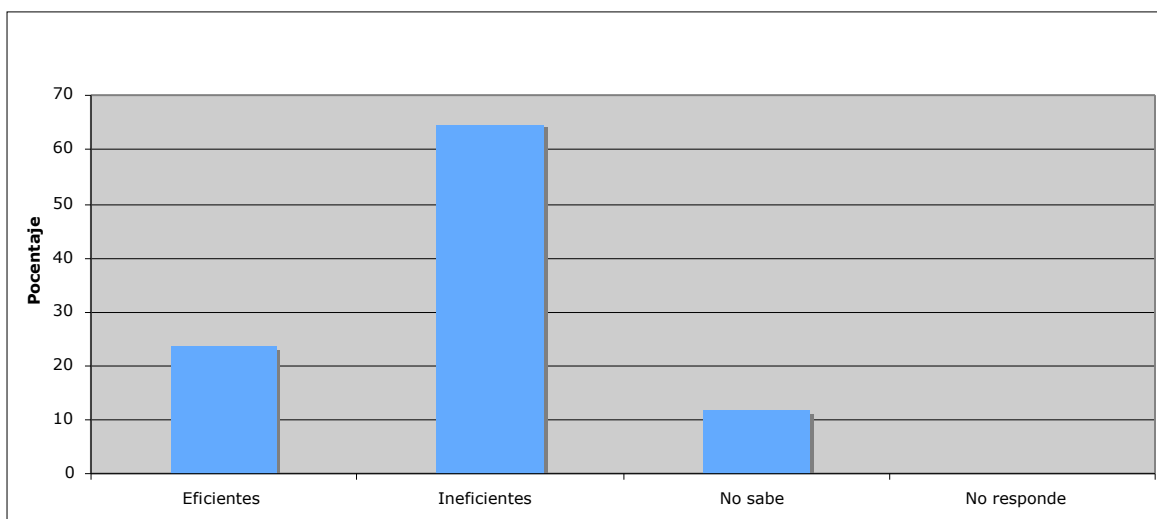
Gráfico 13. Entidades que han prestado apoyo al sector.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la encuesta

Dado que las buenas instituciones son consideradas como un determinante fundamental para el crecimiento, en esta encuesta se ha pedido opinión a los participantes acerca de la gestión de las instituciones asentadas en la región. Un 64% expresan que son ineficientes y un 23% opinan que son eficientes.

Gráfico 14. Percepción acerca de la gestión de las instituciones.

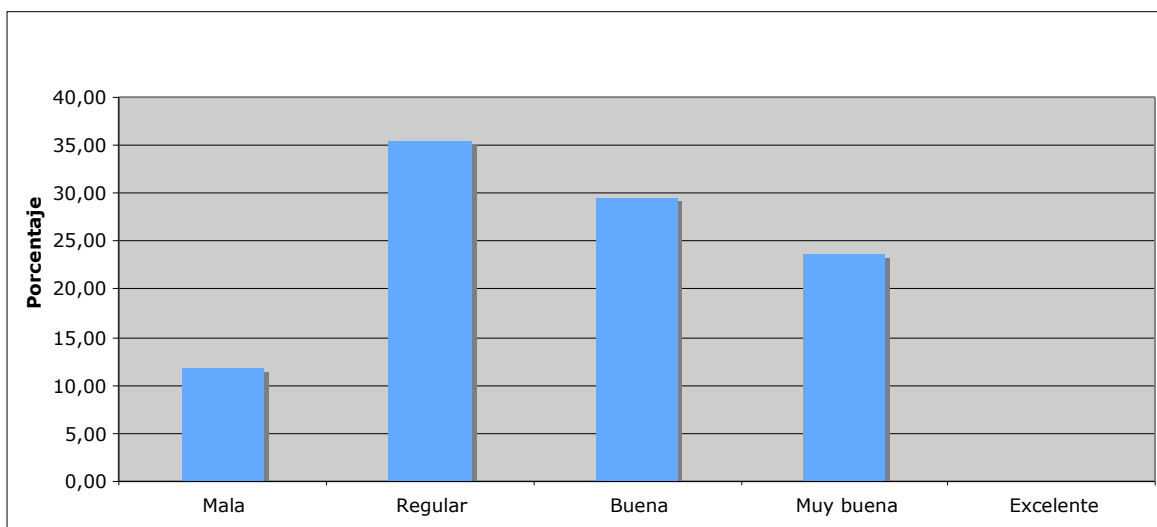


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la encuesta

Infraestructura

El siguiente gráfico muestra la opinión de confeccionistas y textileros acerca de la infraestructura vial de la región de Antioquia. Las opiniones se encuentran bastante divididas: el 47% de ellos opina que es entre mala y regular, el 53% que es buena y muy buena.

Gráfico 15. Opinión acerca de la infraestructura de la región de Antioquia.

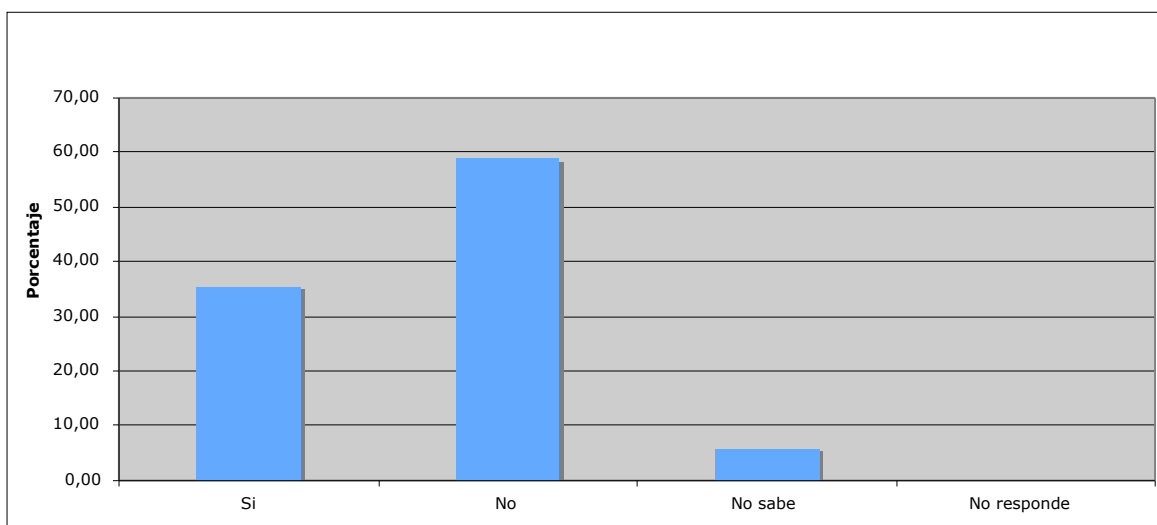


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la encuesta

Finalmente se han realizado tres preguntas más de opinión acerca de la competitividad del sector, los obstáculos para el desarrollo de la actividad empresarial y el desarrollo económico de la región de Antioquia.

El 35% de los empresarios encuestados opina que sí se han vuelto más competitivos y el 56% responde que no.

Gráfico 16. Nos hemos vuelto más competitivos a partir de la apertura económica?



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la encuesta.

Después de formulada la anterior pregunta acerca de si han ganado o no competitividad, se les ha cuestionado sobre cuáles son los principales obstáculos que encuentran para llevar a cabo su actividad económica.

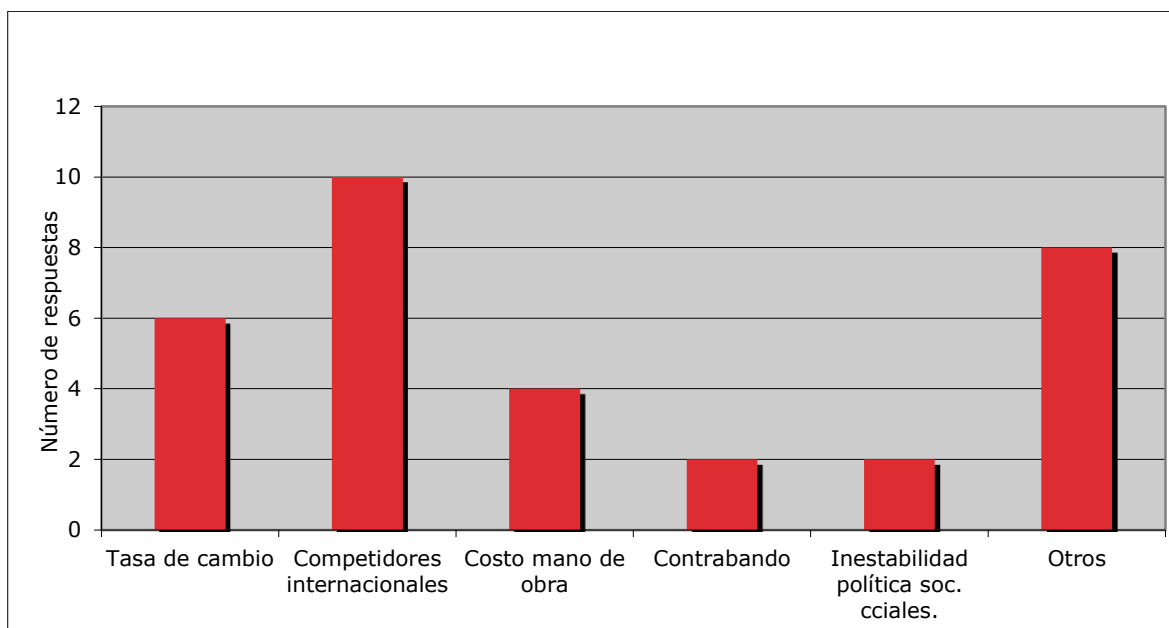
El mayor número de respuestas se concentra en la opción “Competidores internacionales” y añaden “China es nuestro principal obstáculo, tanto al interior del país como fuera de él.”

“Otros” es la segunda opción más señalada, entre ellas cabe destacar:

- Infraestructura
- Falta de acompañamiento del gobierno
- Canales de distribución internacional, “es difícil hacer llegar nuestros productos a Rusia.” -Añade un confeccionista encuestado-.
- Alto coste de los insumos nacionales (telas, costes de la energía).
- Altos impuestos

- Falta de hilanderías (no hay más de cuatro en todo el país) y falta de talleres de confección que ofrezcan paquete completo.

Gráfico 17. Obstáculos para la actividad empresarial.

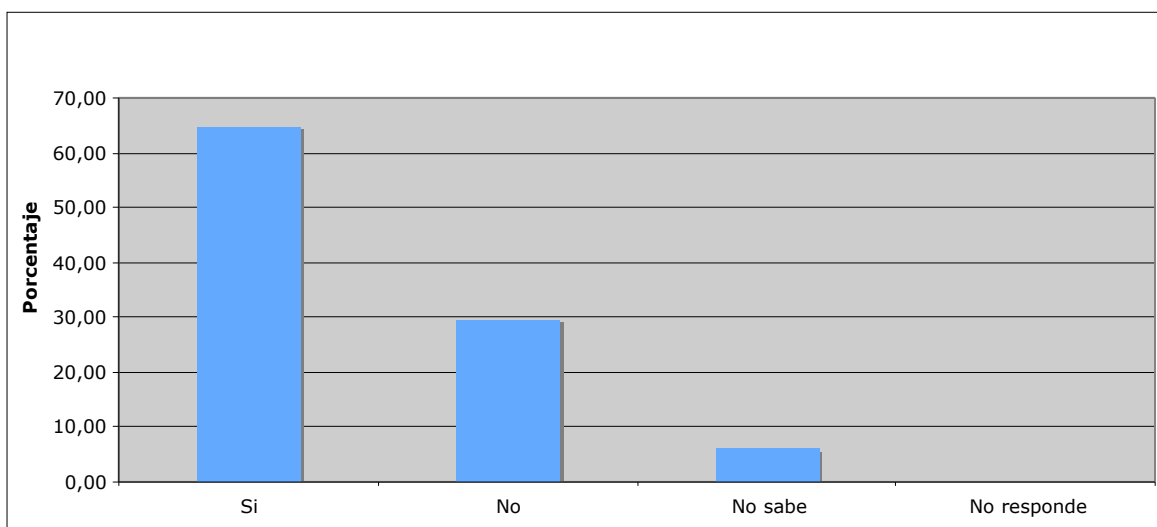


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la encuesta

La tercera opción más citada es la tasa de cambio, la apreciación del peso frente al dólar resta competitividad al producto colombiano en los mercados internacionales.

La última pregunta de opinión que se ha formulado indaga sobre el desarrollo económico local. El 65% de los empresarios encuestados considera que desde que se llevó a cabo el proceso de apertura económica (últimos 20 años), la región de Antioquia se ha desarrollado económica y socialmente. En contraste, el 29% opina que no.

Gráfico 18. Opinión acerca del desarrollo económico de la región de Antioquia.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la encuesta

Anexo II. Análisis recapitulativo del arancel NMF, enero de 2006

Designación de los productos	N° de líneas	NMF		Coeficiente de variación	Arancel consolidado Promedio ^a (%)
		Promedio (%)	Intervalo (%)		
Total	6.993	12,0	0 - 80	0,6	43,1
SA 01-24	989	17,5	5 - 80	0,6	86,3
SA 25-97	6.004	11,0	0 - 35	0,6	36,0
Por categorías de la OMC					
Productos agropecuarios	940	16,5	5 - 80	0,7	92,7
Animales y productos de origen animal	106	23,6	5 - 80	0,9	94,6
Productos lácteos	34	21,3	15 - 50	0,3	139,6
Café y té, cacao, azúcar, etc.	171	17,2	5 - 20	0,2	88,1
Flores cortadas, plantas	53	8,4	5 - 15	0,4	72,6
Frutas, legumbres y hortalizas	213	17,7	5 - 60	0,5	76,5
Cereales	36	20,8	5 - 80	1,1	134,8
Semillas oleaginosas, grasas y aceites y sus productos	98	15,3	5 - 20	0,3	128,0
Bebidas y líquidos alcohólicos	52	18,8	5 - 20	0,2	97,1
Tabaco	12	16,7	10 - 20	0,3	70,0
Los demás productos agropecuarios n.e.p.	165	10,1	5 - 70	0,9	84,1
Productos no agropecuarios (incluido el petróleo)	6.053	11,3	0 - 35	0,6	35,4
Productos no agropecuarios (excluido el petróleo)	6.024	11,3	0 - 35	0,6	35,4
Pescado y productos de pescado	141	18,5	5 - 20	0,2	40,2
Productos minerales, piedras preciosas y metales preciosos	374	10,0	5 - 20	0,5	35,0
Metales	706	10,0	0 - 20	0,5	35,0
Productos químicos y productos fotográficos	1.422	7,4	0 - 20	0,7	35,0
Cuero, caucho, calzado y artículos de viaje	211	13,1	0 - 20	0,4	34,8
Madera, pasta de madera, papel y muebles	325	12,9	0 - 20	0,4	35,0
Textiles y vestido	942	18,3	0 - 20	0,2	36,8
Equipo de transporte	193	14,2	0 - 35	0,7	35,4
Maquinaria no eléctrica	759	9,1	0 - 20	0,6	35,0
Maquinaria eléctrica	406	10,2	0 - 20	0,5	35,0
Productos no agropecuarios n.e.p.	545	10,9	0 - 20	0,6	35,0
Petróleo	29	10,0	5 - 15	0,3	35,0
Por sectores de la CIU^b					
Agricultura y pesca	400	11,9	5 - 80	0,5	74,9
Explotación de minas	113	5,3	5 - 15	0,3	35,0
Industrias manufactureras	6.479	12,1	0 - 80	0,6	41,3
Por capítulos del SA					
01 Animales vivos y productos del reino animal	268	20,7	5 - 80	0,7	74,8
02 Productos del reino vegetal	378	14,6	5 - 80	0,8	90,7
03 Grasas y aceites	62	17,3	5 - 20	0,2	123,4
04 Preparaciones alimenticias, etc.	281	18,4	5 - 20	0,2	83,2
05 Productos minerales	194	6,2	0 - 15	0,4	35,0
06 Productos de las ind. químicas y de las ind. conexas	1.340	6,6	0 - 20	0,6	36,9
07 Plástico y caucho	298	13,2	0 - 20	0,4	34,8
08 Pieles y cueros	80	12,1	5 - 20	0,5	40,3
09 Madera y manufacturas de madera	98	12,3	5 - 20	0,4	35,0
10 Pasta de madera, papel, etc.	204	12,6	0 - 20	0,5	35,0
11 Materias textiles y sus manufacturas	930	18,1	0 - 20	0,2	38,0

Designación de los productos	N° de líneas	NMF		Coeficiente de variación	Arancel consolidado Promedio ^a (%)
		Promedio (%)	Intervalo (%)		
12 Calzado, sombreros y demás tocados	58	18,8	15 - 20	0,1	36,1
13 Manufacturas de piedra	163	13,8	5 - 20	0,3	35,0
14 Piedras preciosas, etc.	57	11,1	5 - 20	0,5	35,0
15 Metales comunes y sus manufacturas	690	10,4	0 - 20	0,5	35,0
16 Máquinas y aparatos	1.199	9,4	0 - 20	0,6	35,0
17 Material de transporte	205	14,1	0 - 35	0,7	35,4
18 Instrumentos de precisión	303	6,9	0 - 20	0,6	35,0
19 Armas y municiones	28	18,2	10 - 20	0,2	35,0
20 Manufacturas diversas	150	17,9	5 - 20	0,2	35,1
21 Objetos de arte, etc.	7	20,0	20 - 20	0,0	35,0
Por etapas de elaboración					
Primera etapa de elaboración	811	11,6	0 - 80	0,8	62,1
Productos semielaborados	2.346	10,0	0 - 20	0,6	37,1
Productos totalmente elaborados	3.836	13,2	0 - 80	0,6	42,8

a Las consolidaciones se proporcionan en la clasificación SA96 y los tipos aplicados en SA2002; por consiguiente pueden existir diferencias entre el número de líneas que se incluyen en el análisis.

b CIIU (Rev.2), con exclusión de la electricidad (una línea)

Fuente: Estimaciones de la Secretaría de la OMC, basadas en datos facilitados por las autoridades.

Anexo III. Concesiones arancelarias otorgadas en el marco de regímenes aduaneros especiales, julio de 2006

Régimen	Características	Plazo	Base legal
Reimportación en el mismo estado	Bienes exportados en forma temporal o definitivamente que se encuentren en libre disposición, siempre que no hayan sufrido modificación en el extranjero	Hasta tres años	Artículo 140 del Decreto N° 2685 de 1999
Importación temporal para reexportación en el mismo estado	Importación de determinadas mercancías destinadas a la reexportación en un plazo señalado, sin haber experimentado modificación alguna, con excepción de la depreciación normal. No se puede importar bajo esta modalidad mercancías fungibles, ni aquellas que no puedan ser plenamente identificadas. La DIAN determina mediante resolución las mercancías que pueden ser objeto de importación temporal a largo o corto plazo	a) De corto plazo, plazo máximo de la importación de seis meses contados a partir del levante de la mercancía, prorrogables por tres meses más; o b) de largo plazo, cuando se trate de bienes de capital, sus piezas y accesorios necesarios para su normal funcionamiento, que vengan en el mismo embarque, plazo máximo de esta importación de cinco años contados a partir del levante de la mercancía. La DIAN, en casos especiales, puede conceder un plazo mayor a los máximos	Artículos 142 a 161 del Decreto N° 2685 de 1999
Importación temporal para perfeccionamiento activo de bienes de capital	Importación temporal de bienes de capital, así como de sus partes y repuestos destinados a ser reexportados, después de haber sido sometidos a reparación o acondicionamiento. La DIAN determina mediante resolución las mercancías que pueden ser objeto de esta modalidad	Plazo no superior a seis meses. En casos debidamente justificados, la DIAN puede autorizar plazos superiores hasta por un término igual al otorgado inicialmente.	Artículos 163 a 167 del Decreto N° 2685 de 1999
Importación temporal para perfeccionamiento activo en desarrollo de los sistemas especiales de importación – exportación	Importación temporal de materias primas e insumos para ser reexportados, total o parcialmente, después de haber sufrido transformación, elaboración o reparación	Plazo no superior a seis meses. En casos debidamente justificados, la DIAN puede autorizar plazos superiores hasta por un término igual al otorgado inicialmente	Artículos 168 a 183 del Decreto N° 2685 de 1999
Importación temporal para procesamiento industrial	Importación temporal de materias primas e insumos para ser reexportados después de haber sido transformadas, procesadas o manufacturadas, por parte de industrias reconocidas como Usuarios Altamente Exportadores y autorizadas como tal por la DIAN	Plazo no superior a seis meses. En casos debidamente justificados, la DIAN puede autorizar plazos superiores hasta por un término igual al otorgado inicialmente	Artículos 184 a 188 del Decreto N° 2685 de 1999
Importación para transformación o ensamble	Importación de mercancías que van a ser sometidas a procesos de transformación o ensamble, por	El tiempo que autorice la DIAN para el desarrollo del proceso de transformación	Artículos 189 a 191 del Decreto

Régimen	Características	Plazo	Base legal
Almacenes libres y especiales	parte de industrias reconocidas como tales por la DIAN Las mercancías de procedencia extranjera que permanezcan en los depósitos francos están exentas del pago de tributos aduaneros y del impuesto al consumo y se considerarán importadas temporalmente para reexportar en el mismo estado	Ninguno	N° 2685 de 1999 Artículos 63 y 64 del Decreto N° 2685 de 1999
Industria de hidrocarburos y de minería	Beneficio de carácter transitorio hasta el 19 de octubre de 2010 para la industria de hidrocarburos y de minería de exenciones arancelarias que se aplican a las importaciones de maquinaria, equipos, repuestos destinados a la explotación, beneficio, transformación y transporte de la actividad minera y a la explotación, transporte por ductos y refinación de hidrocarburos	Ninguno	Decreto N° 4743 de 2005
Agotamiento de los medios de abastecimiento subregional	La CAN autorizó a Colombia el otorgamiento de franquicias arancelarias previa constatación del agotamiento de los medios de abastecimiento subregional por cinco años	Ninguno	Resolución de la CAN N° 880 de 2004
Bienes para actividades extractivas	La Resolución N° 969 de 2005 autorizó franquicias arancelarias para bienes para actividades extractivas, minera y petrolera, afectadas por razones de orden público	Ninguno	Resolución de la CAN N° 969 de 2005
Régimen suspensivo de derechos de importación, Convenio del sector automotor (Colombia, Ecuador, Venezuela)	La tasa arancelaria para la importación de piezas y partes es del 0 por ciento	Ninguno	El Artículo 7 del Convenio de Complementación en el Sector Automotor de 1999 (Colombia, Ecuador, Venezuela); Resolución N° 0701 de 2002

Fuente: Elaborado por la Secretaria de la OMC en base al Decreto No. 2685 e información proporcionada por las autoridades.

Anexo IV. Tasas arancelarias por acuerdo preferencial (valores porcentuales 2006).

Designación de los productos	Nº de líneas	NMF	C. Andina	Argentina	Brasil	CARICOM	Chile	México	Paraguay	Uruguay
Total	6.993	12,0	0,0	7,7	7,0	9,5	0,6	1,2	6,7	6,9
SA 01-24	989	17,5	0,0	10,2	10,5	10,2	4,1	7,2	10,1	10,2
SA 25-97	6.004	11,0	0,0	7,3	6,4	9,4	0,0	0,3	6,1	6,4
Por categorías de la OMC										
Productos agropecuarios	940	16,5	0,0	9,3	9,6	10,1	4,4	7,7	9,3	9,4
- Animales y productos de origen animal	106	23,6	0,0	15,4	16,6	14,4	11,6	14,0	16,5	14,5
- Productos lácteos	34	21,3	0,0	15,3	16,8	20,3	16,1	18,5	15,9	14,5
- Café y té, cacao, azúcar, etc.	171	17,2	0,0	10,2	10,9	8,0	2,6	8,3	10,4	11,0
- Flores cortadas, plantas	53	8,4	0,0	2,2	2,2	5,6	0,2	1,5	3,3	2,6
- Frutas, legumbres y hortalizas	213	17,7	0,0	8,7	8,7	7,6	0,7	6,3	8,4	9,0
- Cereales	36	20,8	0,0	12,1	12,0	20,7	13,7	16,4	12,2	12,3
- Semillas oleaginosas, grasas y aceites y sus productos	98	15,3	0,0	9,4	9,5	14,5	11,5	10,9	9,4	9,9
- Bebidas y líquidos alcohólicos	52	18,8	0,0	11,9	12,2	5,5	0,5	2,9	11,0	12,3
- Tabaco	12	16,7	0,0	10,8	10,9	7,5	1,7	16,7	7,3	11,6
- Los demás productos agropecuarios n.e.p.	165	10,1	0,0	4,4	4,4	8,5	0,6	2,1	4,3	4,4
Productos no agropecuarios (incluido el petróleo)	6.053	11,3	0,0	7,5	6,5	9,4	0,0	0,2	6,2	6,6
- Productos no agropecuarios (excluido el petróleo)	6.024	11,3	0,0	7,5	6,6	9,4	0,0	0,2	6,2	6,6
- Pescado y productos de pescado	141	18,5	0,0	12,0	12,3	8,8	0,0	0,0	10,6	11,2
- Productos minerales, piedras preciosas y metales preciosos	374	10,0	0,0	6,6	5,4	8,2	0,0	0,1	5,5	5,6
- Metales	706	10,0	0,0	7,2	5,9	9,0	0,0	0,0	5,8	6,4
- Productos químicos y productos fotográficos	1.422	7,4	0,0	4,2	2,9	6,3	0,0	0,1	3,1	3,1
- Cuero, caucho, calzado y artículos de viaje	211	13,1	0,0	9,0	7,4	11,7	0,0	0,6	8,3	9,4
- Madera, pasta de madera, papel y muebles	325	12,9	0,0	8,6	8,4	9,2	0,1	0,0	7,2	8,3
- Textiles y vestido	942	18,3	0,0	13,3	13,1	15,1	0,0	0,1	10,7	11,9
- Equipo de transporte	193	14,2	0,0	9,7	10,1	13,6	0,2	4,3	10,5	9,9
- Maquinaria no eléctrica	759	9,1	0,0	5,7	4,6	8,1	0,0	0,1	5,0	4,8
- Maquinaria eléctrica	406	10,2	0,0	6,3	5,7	8,6	0,0	0,2	5,8	5,8
- Productos no agropecuarios n.e.p.	545	10,9	0,0	7,0	5,7	9,7	0,0	0,0	5,6	5,8
- Petróleo	29	10,0	0,0	4,0	1,9	1,6	0,1	0,0	5,8	2,3
Por sectores de la CHU^a										
Agricultura y pesca	400	11,9	0,0	4,7	4,7	7,5	1,4	2,5	4,4	4,8
Explotación de minas	113	5,3	0,0	3,4	2,2	4,7	0,0	0,0	2,5	2,6
Industrias manufactureras	6.479	12,1	0,0	8,0	7,2	9,7	0,6	1,2	6,9	7,2
Por capítulos del SA										
01 Animales vivos y productos del reino animal	268	20,7	0,0	13,3	14,2	12,9	5,7	7,2	13,3	12,4
02 Productos del reino vegetal	378	14,6	0,0	6,2	6,1	9,1	2,5	5,7	6,2	6,5
03 Grasa y aceites	62	17,3	0,0	11,4	11,5	17,0	13,0	12,3	11,4	11,5
04 Preparaciones alimenticias, etc.	281	18,4	0,0	12,3	12,7	7,5	2,9	8,0	11,9	12,9

Designación de los productos	N° de líneas	NMF	C. Andina	Argentina	Brasil	CARICOM	Chile	México	Paraguay	Uruguay
Anexo III (continuación)										
05 Productos minerales	194	6,2	0,0	3,5	2,2	4,2	0,0	0,0	3,0	2,6
06 Productos de las ind. químicas y de las ind. conexas	1.340	6,6	0,0	3,5	2,1	5,3	0,1	0,1	2,5	2,4
07 Plástico y caucho	298	13,2	0,0	9,1	7,7	12,7	0,0	0,6	8,0	9,2
08 Pieles y cueros	80	12,1	0,0	8,1	8,0	9,3	0,0	0,0	6,6	7,7
09 Madera y manufacturas de madera	98	12,3	0,0	8,4	8,4	8,2	0,1	0,1	7,1	8,3
10 Pasta de madera, papel, etc.	204	12,6	0,0	8,3	7,9	10,0	0,0	0,0	6,8	7,9
11 Materias textiles y sus manufacturas	930	18,1	0,0	13,1	13,0	15,0	0,0	0,1	10,6	11,8
12 Calzado, sombreros y demás tocados	58	18,8	0,0	14,0	13,9	14,6	0,0	0,0	13,6	14,4
13 Manufacturas de piedra	163	13,8	0,0	9,2	7,6	11,0	0,0	0,2	8,2	7,7
14 Piedras preciosas, etc.	57	11,1	0,0	7,3	6,8	10,1	0,0	0,0	5,8	6,7
15 Metales comunes y sus manufacturas	690	10,4	0,0	7,6	6,2	9,3	0,0	0,0	6,1	6,7
16 Máquinas y aparatos	1.199	9,4	0,0	5,8	4,9	8,2	0,0	0,1	5,2	5,1
17 Material de transporte	205	14,1	0,0 ^b	9,5	9,9	13,5	0,2	4,0	10,2	9,7
18 Instrumentos de precisión	303	6,9	0,0	4,2	2,4	6,8	0,0	0,0	2,7	2,6
19 Armas y municiones	28	18,2	0,0	12,8	12,8	18,2	0,0	0,0	10,6	12,4
20 Manufacturas diversas	150	17,9	0,0	12,1	11,2	13,7	0,1	0,0	10,5	11,2
21 Objetos de arte, etc.	7	20,0	0,0	14,0	5,0	17,1	0,0	0,0	11,6	7,8
Por etapas de elaboración										
Primera etapa de elaboración	811	11,6	0,0	5,7	5,3	7,4	1,1	2,8	5,2	5,4
Productos semielaborados	2.346	10,0	0,0	6,6	5,7	8,9	0,2	0,3	5,2	5,7
Productos totalmente elaborados	3.836	13,2	0,0	8,8	8,0	10,3	0,8	1,5	7,8	8,0

a CIIU (Rev.2), con exclusión de la electricidad (una línea).

b Aplicable bajo el Convenio del sector automotor entre Colombia, Venezuela y Ecuador.

Fuente: Estimaciones de la Secretaría de la OMC, basadas en datos facilitados por las autoridades.

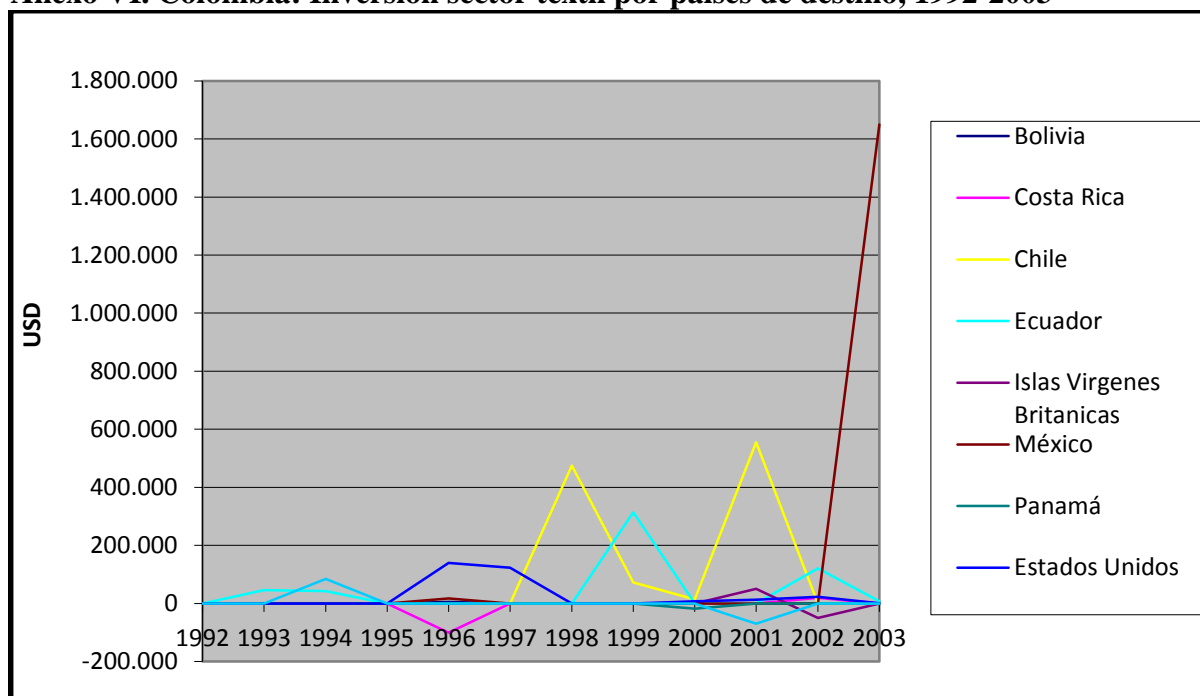
Anexo V. Arancel nominal y protección efectiva (valores porcentuales 2003).

Eslabón	Arancel nominal		Arancel aplicado	Protección efectiva (Promedio simple)	
	Promedio Simple	Promedio Ponderado por		Arancel	Arancel
		producción	simple	nominal	aplicado
Algodón	10,0	10,0	4,6	4,5	19,9
Lana	10,0	10,0	0,7	n.d.	n.d.
Fibras artificiales y sintéticas	15,0	15,0	11,6	17,1	13,2
Hilados de lana	15,0	15,0	8,1	n.d.	n.d.
Hilados de algodón	14,6	15,0	4,7	23,3	-0,9
Hilados de fibras sintéticas	14,4	14,1	9,4	15,9	9,1
Hilados de fibras artificiales	15,0	15,0	9,8	17,1	11,6
Tejidos de lana	19,4	20,0	6,3	26,6	7,7
Tejidos planos de algodón y sus mezclas	20,0	20,0	16,2	34,0	31,6
Otros tejidos de algodón	19,4	19,9	15,9	27,0	22,0
Tejidos planos de fibra artificial y/o sintética	19,6	19,5	14,9	23,8	17,7
Tejidos de punto de fibra artificial y/o sintética	20,0	20,0	14,8	25,8	19,7
Confecciones de lana	20,0	20,0	19,2	21,9	24,4
Ropa de algodón en tejidos planos	20,0	20,0	16,4	20,8	17,6
Ropa de algodón en tejido de punto	20,0	20,0	16,9	22,7	22,4
Confecciones de fibra artificial y/o sintética	20,0	20,0	17,3	22,0	22,4
Artículos de algodón, excepto prendas de vestir	20,0	20,0	18,3	26,8	30,6
Tapices y tapetes de lana	20,0	20,0	17,7	n.d.	n.d.
Tapices y artículos de cordelería de algodón	17,2	14,3	16,2	14,8	15,6
Tapetes, tapices, cuerdas y otros pds similares de fibras artificiales y/o sintéticas	20,0	20,0	18,5	26,8	29,1
Otros productos de fibras artificiales y/o sintéticas	20,0	20,0	14,6	22,4	16,0

n.d. No disponible.

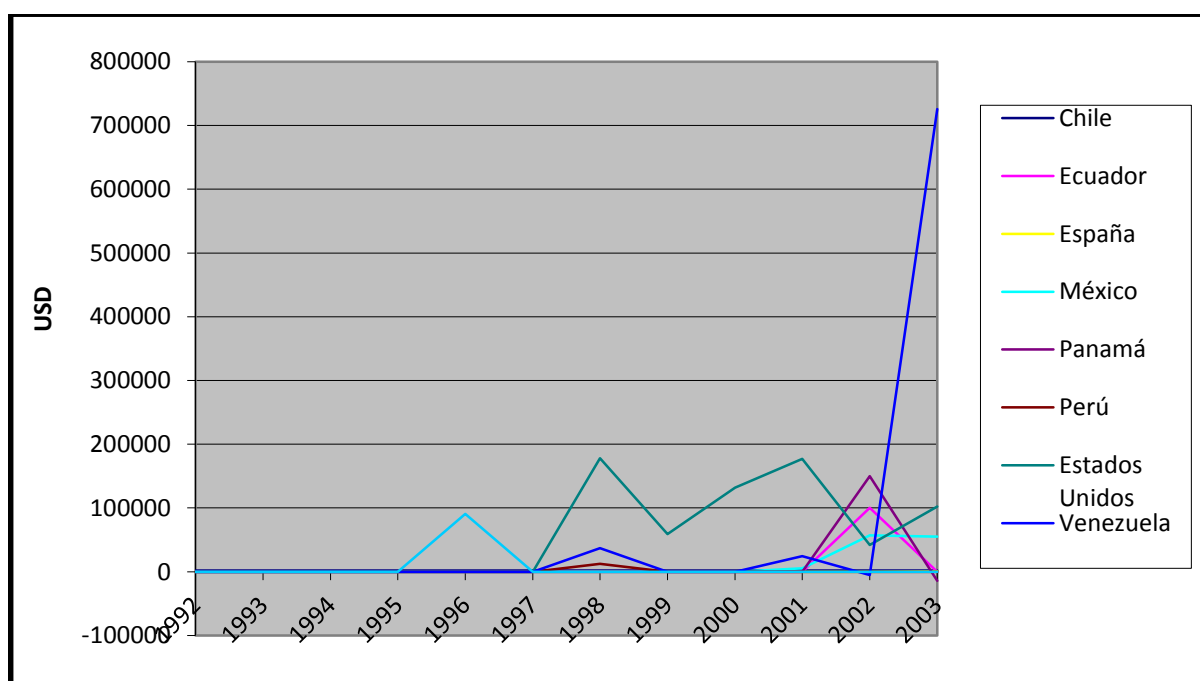
Fuente: DANE – DIAN, Cálculos DNP – DDE

Anexo VI. Colombia: Inversión sector textil por países de destino, 1992-2003



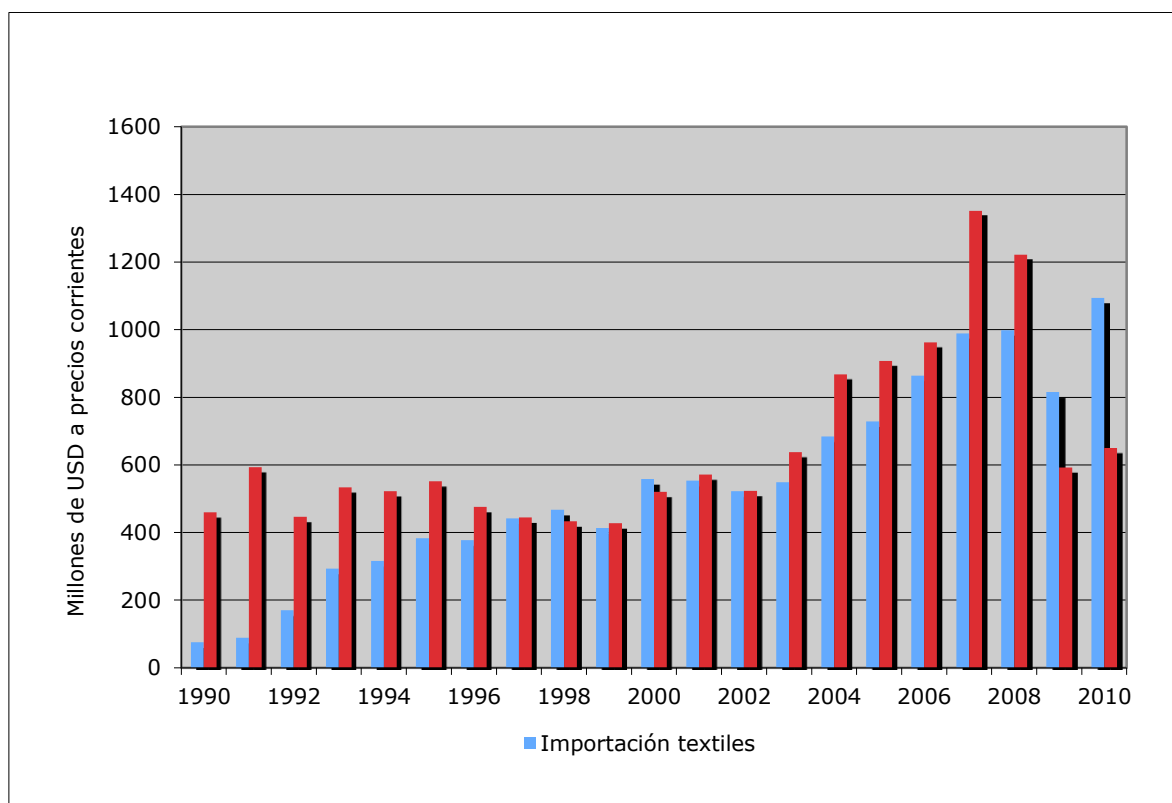
Fuente: Elaboración propia a partir de los registros de inversión extranjera. Cálculos DNP-DDE - SPIC.

Anexo VII. Colombia: Inversión sector confecciones por países de destino, 1992-2003



Fuente: Elaboración propia a partir de los registros de inversión extranjera. Cálculos DNP-DDE - SPIC.

Anexo VIII. Importaciones de textiles & exportaciones de confecciones, 1990-2010



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos estadísticos de la OMC.

Anexo IX. Principales variables cadena de textiles y confecciones, 2002-2010. Exportaciones (dólares F.O.B.)

Nombre eslabón									
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Algodón	100.371	2.705	1.972.007	2.273.015	1.433.630	2.365.490	1.260.787	694.703	343.405
Artículos de algodón, excepto prendas de vestir	43.443.978	45.252.631	54.117.987	49.698.021	56.251.345	124.307.173	81.969.990	47.323.934	54.486.898
Artículos de fibras sintéticas y/o artificiales, excepto prendas de vestir	2.013.771	1.431.842	2.248.641	3.566.002	4.083.585	6.538.541	7.781.701	3.942.491	5.089.441
Confecciones de fibra sintética y/o artificial	85.685.293	78.018.089	134.012.104	135.339.288	164.219.834	214.589.820	201.820.660	102.748.575	106.930.600
Confecciones de lana	33.332.564	40.681.608	58.474.746	60.818.294	41.439.239	45.157.552	40.792.975	21.504.341	21.539.182
Fibras sintéticas y artificiales	36.838	25.981	114.333	3.492	7.155	7.742	25.464	n.d	21
Hilados de algodón	2.773.448	2.445.146	6.128.515	10.223.596	4.959.645	8.652.509	11.801.196	12.418.569	3.353.437
Hilados de fibras artificiales	16.797	41.393	7.120	21.185	31.365	36.632	129.235	1.146.972	3.583
Hilados de fibras sintéticas	18.127.046	19.138.618	27.559.208	36.511.292	46.842.586	39.202.675	55.903.348	35.469.725	17.631.540
Hilados de lana	119	500	38.870	169	14	n.d	n.d	n.d	n.d
Lana	29	n.d	18.530	11.262	80	n.d	111	n.d	n.d
Otros tejidos de algodón	3.015.294	4.522.099	11.054.563	20.130.164	10.045.039	13.066.563	15.898.398	14.285.917	9.111.355
Ropa de algodón en tejidos de punto	79.048.096	114.459.432	163.869.448	163.846.132	189.168.691	326.848.389	300.678.243	107.594.663	142.766.185
Ropa de algodón en tejidos planos	207.289.206	283.760.231	336.656.653	364.837.857	349.545.363	401.955.023	337.040.301	169.107.009	197.800.523
Ropa de algodón en tejidos planos o de punto	695.939	724.015	679.455	911.479	441.994	719.654	1.573.467	722.592	330.048
Tapices y alfombras de lana	75.108	75.588	97.293	161.972	70.759	92.393	100.654	263.013	622.930
Tapices y artículos de cordelería de algodón	1.957.841	1.710.006	3.609.138	5.460.655	5.750.948	7.718.957	9.071.802	7.131.311	7.287.671
Tapices y artículos de cordelería de fibras sintéticas y/o artificiales	2.143.379	2.137.762	3.412.629	4.325.759	2.836.752	2.853.388	3.028.400	936.757	553.889
Tejidos de lana	5.602.136	5.155.725	2.163.050	4.076.503	4.086.963	1.635.355	2.099.669	2.884.317	1.265.295
Tejidos de punto de fibra sintética y/o artificial	17.137.921	20.846.569	41.730.047	49.565.356	53.180.819	74.837.679	102.578.156	66.426.989	41.278.271
Tejidos planos de algodón	23.295.321	28.527.340	43.987.122	40.129.219	54.414.060	88.637.105	159.059.975	130.702.314	68.408.155
Tejidos planos de fibra sintética y/o artificial	21.507.341	19.074.545	29.603.079	34.618.076	33.570.354	55.129.027	80.605.201	40.671.883	31.324.767
Total Cadena	547.297.836	668.031.825	921.554.537	986.528.787	1.022.380.220	1.414.351.667	1.413.219.731	765.976.074	710.127.196

Fuente: DIAN-DANE

Cálculos: DNP - DDE

n.d: No disponible

Anexo X. Principales variables cadena de textiles y confecciones, 2002-2010. Importaciones (dólares C.I.F.)

Nombre eslabón									
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Algodón	62.856.364	83.797.036	58.122.428	47.885.440	79.426.440	72.355.518	81.958.283	82.243.150	107.401.460
Artículos de algodón, excepto prendas de vestir	8.967.135	8.447.390	11.038.915	14.426.854	15.207.077	21.587.213	31.194.859	22.340.794	32.211.677
Artículos de fibras sintéticas y/o artificiales, excepto prendas de vestir	7.796.098	7.503.229	10.815.688	14.747.532	17.216.028	23.730.964	25.457.487	20.642.416	25.740.825
Confecciones de fibra sintética y/o artificial	15.130.563	14.597.630	18.117.952	19.919.530	26.389.361	40.747.884	49.231.096	47.081.581	58.417.789
Confecciones de lana	4.303.436	4.154.214	4.806.543	7.250.903	7.830.003	12.352.420	15.680.450	17.585.402	26.788.230
Fibras sintéticas y artificiales	994.256	473.364	458.405	412.894	651.567	848.104	415.675	397.941	555.173
Hilados de algodón	36.149.090	45.296.406	77.273.991	66.826.661	98.678.694	118.895.731	110.422.151	78.460.503	141.396.665
Hilados de fibras artificiales	1.442.020	1.304.992	1.412.479	1.230.869	1.806.992	2.341.918	1.973.228	1.928.037	3.861.425
Hilados de fibras sintéticas	101.779.289	111.817.576	139.625.251	151.148.400	164.017.709	195.270.215	176.149.949	146.793.306	196.363.691
Hilados de lana	1.799.105	852.152	460.228	634.641	615.893	692.054	490.080	361.553	142.743
Lana	7.722.506	12.983.035	10.645.389	9.543.428	7.308.589	9.861.167	8.036.999	3.310.698	2.074.139
Otros tejidos de algodón	7.177.638	6.931.755	7.519.764	10.791.529	14.704.655	13.385.044	18.722.240	17.687.036	24.575.587
Ropa de algodón en tejidos de punto	10.157.829	9.805.984	13.354.081	18.770.042	30.333.028	55.041.843	77.313.625	68.326.461	90.021.685
Ropa de algodón en tejidos planos	11.868.380	8.631.555	11.687.785	17.715.641	27.380.153	44.747.009	55.866.855	52.386.868	67.761.708
Ropa de algodón en tejidos planos o de punto	317.698	160.241	166.365	538.755	1.477.776	1.425.694	1.002.911	2.033.251	1.096.495
Tapices y alfombras de lana	538.035	441.582	704.656	292.823	519.191	362.897	747.487	572.735	745.378
Tapices y artículos de cordelería de algodón	4.765.045	5.663.521	6.036.426	6.318.682	6.426.960	8.397.392	10.109.777	6.940.571	10.381.193
Tapices y artículos de cordelería de fibras sintéticas y/o artificiales	3.702.874	3.305.211	3.735.540	5.474.179	6.287.901	7.822.462	7.414.221	6.603.936	10.685.411
Tejidos de lana	20.526.211	22.786.172	22.488.359	20.551.600	20.946.626	17.467.414	20.279.074	11.973.495	13.010.692
Tejidos de punto de fibra sintética y/o artificial	10.271.784	8.914.903	14.416.010	13.407.454	14.028.629	26.237.968	27.654.763	22.287.490	37.867.070
Tejidos planos de algodón	132.778.354	131.697.414	156.522.528	162.653.623	193.825.000	203.112.229	183.909.034	172.000.772	216.579.337
Tejidos planos de fibra sintética y/o artificial	118.057.633	110.643.439	126.489.725	143.548.448	177.615.805	200.406.308	233.638.980	186.964.254	228.954.355
Total Cadena	569.101.343	600.208.802	695.898.509	734.089.929	912.694.077	1.077.089.446	1.137.669.224	968.922.250	1.296.632.728

Fuente: DIAN-DANE
Cálculos: DNP - DDE
n.d: No disponible